INFORME DE GESTIÓN 2023-1

Grupo Réditos

PROPÓSITO **SUPERIOR**

Grupo Réditos es un holding empresarial multisectorial moderno, innovador y competitivo, con presencia nacional; su filosofía inspira a retar el statu quo para ser líderes en entretenimiento de juegos y soluciones transaccionales, inmobiliarias y crediticias.

Hace de la inclusión y el desarrollo social sus ejes de transformación, apalancados en soluciones digitales, en la eficiencia inteligente, el emprendimiento, la agilidad y las capacidades de seres humanos apasionados por el cliente, para satisfacer de manera cercana y transparente las necesidades de sus grupos de interés, persiguiendo la sustentabilidad empresarial.

VALORES

Transparencia
Pasión por el cliente
Emprendimiento
Agilidad
Eficiencia inteligente

MEGA 2025

Generación de ingresos sostenibles de un (1) billón de pesos y un margen EBITDA del 17%.

JUNTA**DIRECTIVA**

Jorge Hernán
Díaz Rodríguez
Presidente

Néstor Raúl
Paniagua García

Bernardo Augusto
Restrepo Restrepo

Antonio José
Picón Amaya

Juan Pablo
Salazar Mejía

Suplentes

Norman Antonio Correa Calderón
Luis Santiago Cuartas Tamayo
Gildardo Echeverri Benjumea
Santiago Luis Restrepo Betancur
Jesús Antonio Gómez Rondón

Secretario General
José Fernando Gómez Cataño

Presidente Ejecutivo
Oscar Pérez Agudelo

EQUIPO DIRECTIVO

Oscar
Pérez Agudelo
Presidente Ejecutivo

Carlos Enrique
Salazar Sosa
Vicepresidente Corporativo

Juan Guillermo
Cataño Bedoya
Vicepresidente Comercial y de Marketing

María Victoria
Manjarrés Betancour
Gerente Planeación y Asegurabilidad

Carmen Elisa
Campuzano Londoño
Gerente Financiera

Walter
Arango Acevedo
Gerente de Auditoría

Víctor Hugo
Yarce Cossio
Gerente Loticolombia

Steve Roger
Sánchez Ortiz
Gerente Mattis

Juan Camilo
García Landazábal
Gerente Credintegral

José David
Medina Puello
Gerente Megasuerte

Serafín
Trujillo Silva
Gerente UX Technology

Andrés Felipe
Cano Pineda
Director Ejecutivo Fundación Cerca de ti

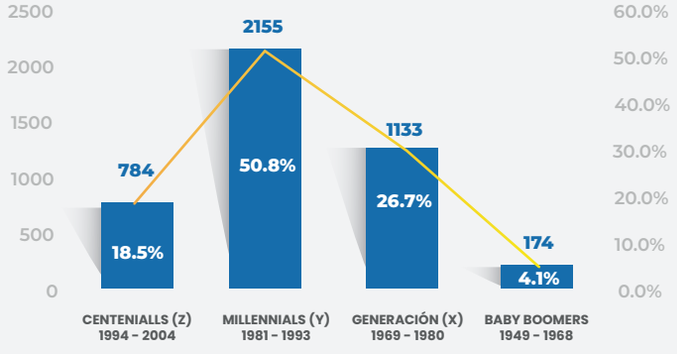
NUESTRA GENTE

Hombres
434
10%

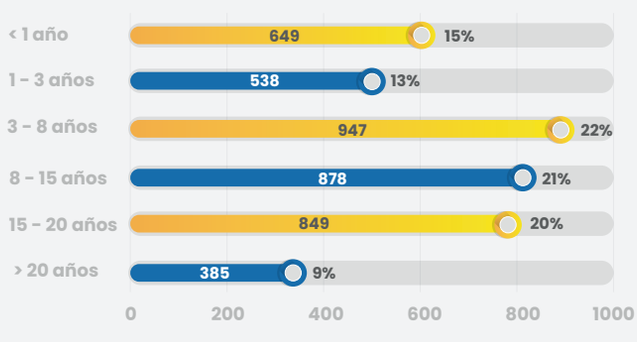
4.246
Total de colaboradores
Semestre 1 – 2023

Mujeres
3.812
90%

EDAD / **GENERACIÓN**



ANTIGÜEDAD **LABORAL**



Durante el primer semestre del 2023 se desarrollaron diferentes actividades, lo que permitió al Grupo Réditos, conectar y estar más cerca de sus colaboradores.

ANÁLISIS MACRO ECONÓMICO

En el ámbito macroeconómico, el primer semestre de 2023 transcurrió sin mayores cambios o sorpresas con respecto a las tendencias que se esperaban desde finales del año anterior. Las presiones inflacionarias ocasionadas por la reapertura económica y las políticas expansivas del gobierno central después de la pandemia, seguido de las políticas restrictivas del Banco de la República para contener dichas presiones inflacionarias, han llevado a la economía a una tasa de crecimiento económico entre enero y junio de 1.7%, acompañada de una tasa de inflación anual de 12.13% y una tasa de desempleo en las trece ciudades principales de 11.3% en el primer semestre del año. Estos indicadores están en línea con las expectativas de los analistas y el mercado.

Durante el primer semestre del año, el PIB (Producto Interno Bruto) siguió con la tendencia a la baja que trae desde mediados de 2023 cuando el PIB alcanzó un nivel de crecimiento trimestral de 12.2%. Específicamente, durante el primer y segundo trimestre de 2023, el PIB creció 3.0% y 0.3%, respectivamente, para un crecimiento total del semestre de 1.7%. De forma desagregada, desde el punto de vista de la oferta, los componentes que presentaron las mayores variaciones positivas fueron Actividades artísticas y de entretenimiento y actividades de los hogares individuales y no categorizadas, con un crecimiento de 15.5%, seguido de actividades financieras y seguros con un crecimiento de 12.7%. Por el contrario, los componentes con las mayores variaciones negativas fueron construcción, con una disminución de 3.6%, e Industrias manufactureras, con un decrecimiento de 1.6%. Cabe resaltar que, si bien estas tasas de crecimiento no son satisfactorias, no se encuentran por fuera de las expectativas de los analistas ya que factores como las altas y persistentes tasas de inflación, las altas tasas de interés de referencia de los bancos centrales y la apreciación del dólar respecto al peso han llevado a una desaceleración de la economía, tanto la colombiana como otras de la región e incluso del resto del mundo.

Por otra parte, desde el punto de vista de la demanda, los componentes que contribuyeron en mayor medida a la baja tasa de crecimiento de la economía fueron la demanda interna y la formación bruta de capital, que presentaron variaciones negativas de 1.9% y 15.5%, respectivamente. Por el contrario, el rubro que contribuyó a contrarrestar el bajo desempeño de las dos variables antes mencionadas fue la disminución del déficit comercial. Específicamente, mientras las exportaciones crecieron 2.6%, las importaciones cayeron 11%.

Con estos volúmenes de exportaciones e importaciones, la balanza comercial del país pasó de un déficit de cerca de $7,000 millones en el primer semestre de 2022 a $5,400 millones durante la primera mitad del año—variación que representa una reducción en el déficit comercial de 21%. Si bien una reducción en el déficit de la balanza comercial puede ser visto como algo positivo, especialmente cuando la reducción es por aumentos en las exportaciones, en este caso no lo es ya que la reducción en el déficit comercial se da es por una baja demanda interna que se ha visto afectada por los factores antes mencionados de inflación, tasas de interés y depreciación de la moneda local.

Por otro lado, respecto al nivel de precios de la economía durante los primeros seis meses de 2023, se evidenció un aumento de 6.15%. Los componentes que contribuyeron en mayor medida al aumento de los precios fueron Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles con una variación de 5.10%, Transporte con un aumento de 11.36% y Restaurantes y hoteles con una variación de 8.72%. Estos tres componentes contribuyeron con más de la mitad de la variación del índice de precios al consumidor (IPC), específicamente, con 3.92 puntos porcentuales de los 6.15 observados.

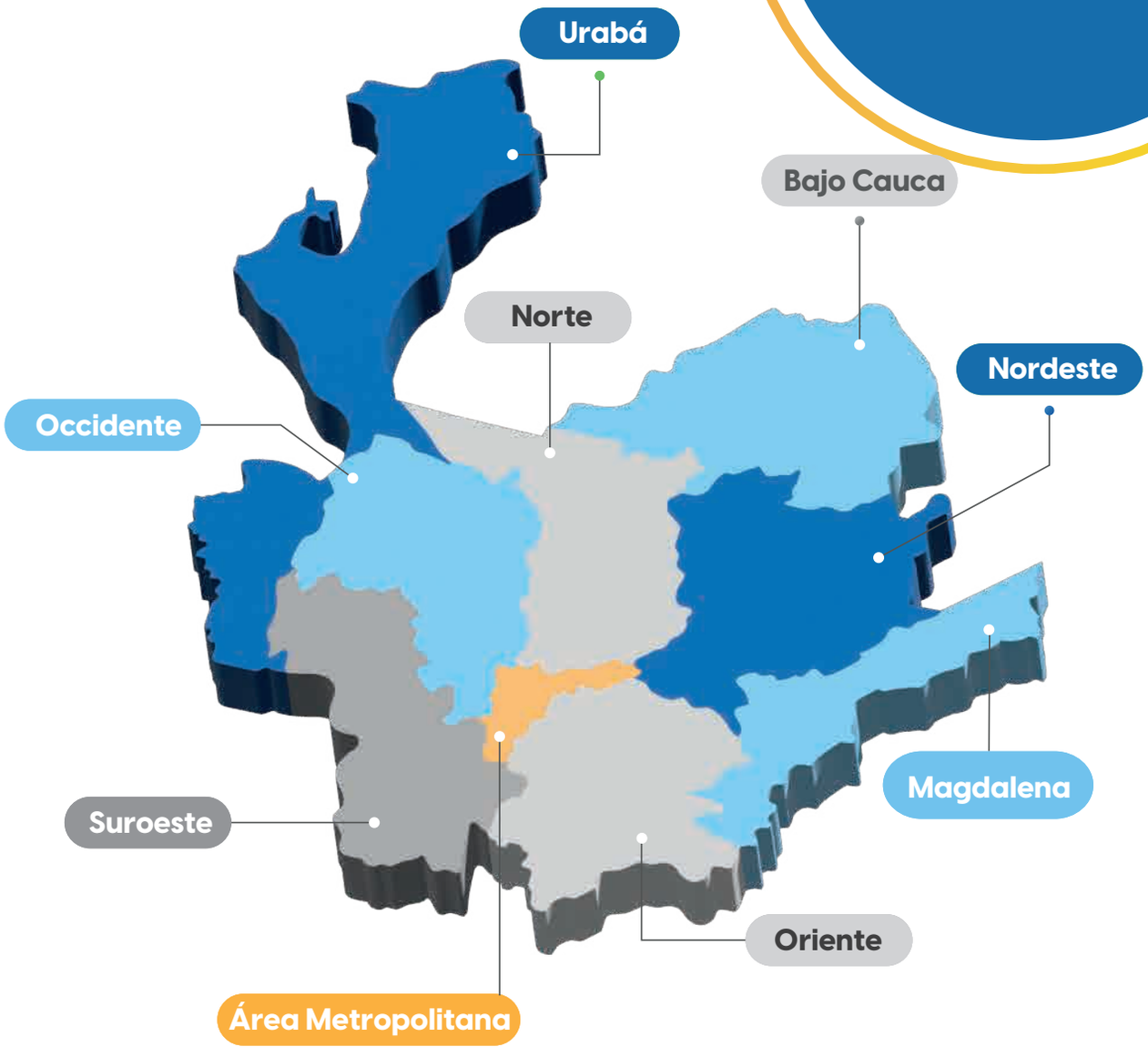
Como se ha mencionado en otras ocasiones, una de las variables macroeconómicas más afectadas por la pandemia y por las consecuencias que trajo consigo, es la inflación. Sin embargo, en línea con los datos reportados por el DANE, los analistas consideran que la variación del IPC ya está alcanzando su punto de inflexión por lo que se espera que la variación del nivel de precios empiece a converger nuevamente a los niveles propuestos por el Banco de la República de 3%. Las principales razones detrás de estas expectativas es que el componente de alimentos siguió decreciendo, aunque en menor medida que en periodos anteriores, mientras que la inflación básica (la que no tiene en cuenta los componentes más volátiles como alimentos y energía) creció a una menor velocidad por lo que se espera que se revierta la tendencia creciente que han traído los precios en los últimos años. Si bien el panorama y las expectativas apuntan en la dirección

indicada, no se espera que la inflación alcance los niveles propuestos por el Banco de la República antes de finales de 2024 ya que la inflación, en su medida anual, aún se encuentra en niveles de dos dígitos (12.13%).

Finalmente, el mercado laboral continúa mejorando paulatinamente hacia sus niveles prepandémicos y promedio de largo plazo (tasas de desempleo entre 9% - 10%). Durante el primer semestre del año, la tasa de desempleo a nivel nacional disminuyó en 1.2 puntos porcentuales con relación al mismo periodo de 2022, al pasar de 12.1% en el primer semestre de 2022 a 10.9% en el periodo de análisis. El principal factor detrás de esta disminución es el aumento en la población ocupada, la cual aumentó en alrededor de un millón de personas, lo que llevó que la tasa de ocupación se ubicara en 57% durante el primer semestre de 2023 frente a un 55.8% en el mismo periodo del año inmediatamente anterior. Por su parte, los sectores que contribuyeron en mayor medida al aumento en la población ocupada fueron Industrias manufactureras, Alojamiento y servicios de comida y comercio y reparación de vehículos con un aumento conjunto en la población ocupada de 415 mil personas. En conclusión, si bien en el primer semestre de 2023, cerró con un balance poco positivo mostrando tendencias desfavorables indicadores como Industria y Comercio, a nivel sectorial, uno de los indicios más fuertes de la menor dinámica de consumo del primer semestre de 2023 estuvo en las ventas de vivienda, que por varios meses registraron caídas pronunciadas en su comercialización, y un menor consumo en los hogares, restándole impulso al crecimiento del PIB, sin embargo, Grupo Réditos continua creciendo a dos (2) dígitos quedando cercano a niveles por encima del 12%, importante destacar que sus costos y gastos operativos se mantuvieron muy por debajo de la inflación, lo que muestra una adecuada y eficiente gestión de sus costos y gastos dentro de la organización.

NUESTRA **PRESENCIA**

Estamos presente en los
125 municipios de Antioquia



NUESTROS **NEGOCIOS**

CREDINTEGRAL

Crediticio

Mattis INMOBILIARIA
Más que tu espacio

Inmobiliario

LOTI

Logística y Distribución de Loterías

gana cerca de ti

Servicios y entretenimiento

CASINO MEGA Suerte

Juegos Localizados

Redi apuestas

Apuestas permanentes Chance

NUESTRA ESTRATEGIA

2023 es un año retador en el cual la principal meta del Grupo es crecer por encima de la inflación, mediante la ampliación de la red a costo variable, el aumento del portafolio y la optimización de costos y gastos; siempre teniendo en el centro de nuestra estrategia al cliente y demás grupos de interés.

En esa línea, el Grupo tramitó con éxito la cesión del contrato de apuestas permanentes 032 para desarrollar la operación de Chance a través de una compañía filial de Réditos Empresariales S.A., denominada Rediapuestas S.A.S., dedicada exclusivamente a dicho objeto, y así facilitar la identificación de la rentabilidad de cada actividad, permitiéndole a la organización tener información específica y exclusiva del contrato de concesión (detalle de venta, costos y gastos), focalizar cada grupo de interés conforme las actividades de la organización y facilitar la contratación con el sector financiero.

En pro de la Asegurabilidad de la operación a través de la cesión del contrato a Rediapuestas, fue necesario ajustar la gestión documental entre manuales, procedimientos e incluso matrices de riesgos para la filial, de tal manera que estuviesen conforme lo requerido por el concedente, especialmente en lo relacionado a la continuidad del negocio.

Además, con el fin de lograr los objetivos del Grupo durante el primer semestre del año la compañía se enfocó en activar exitosamente proyectos estratégicos renovando el portafolio con miras a lograr un crecimiento sostenido, apalancándose en la transformación tecnológica, el trabajo colaborativo, la optimización y en general, la creación de nuevos ingresos para la organización.

Se desarrolló un nuevo aplicativo para la operación del Raspa&Listo que lidera Réditos Empresariales de la asociación denominada Las Instantáneas. Este aplicativo llega una mejor experiencia para los clientes y una mayor asegurabilidad en los procesos de control de inventarios y cartera. Además, durante el primer semestre del año se inició operación del Raspa&Listo de la Lotería de Medellín.

Así mismo, se ha adelantado la renovación de los canales digitales del Grupo, durante el primer semestre de 2023 se desplegó una nueva visual (look and feel) en la página web de Loticolombia, haciendo que se pueda acceder a comprar lotería en línea tanto desde www.loticolombia.com como www.loti.com.co, buscando incrementar el volumen de ventas de la filial y mejorar la experiencia del usuario.

Se inició operación de manera análoga y controlada con la aplicación Ganaplus, y en los próximos días se estará masificando la experiencia digital del aplicativo, con el cual se busca jalonar el crecimiento de la venta con software disminuyendo la dependencia del hardware y, por ende, los costos fijos de operación permitiendo la comercialización del portafolio desde cualquier lugar. Este proyecto busca llegar a nuevos segmentos de clientes, haciendo de los universitarios, taxistas, vendedores por catálogo y demás sectores de la población similares, potenciales comercializadores de nuestro portafolio como red comercial indirecta.

Entretanto, con el nuevo core transaccional Invictus la organización busca mejorar el sistema de venta y recaudo, haciendo que sea más eficaz para nuestros clientes y la fuerza de venta, buscando incrementar los ingresos y mejorar los tiempos de operación; este sistema permitirá que el desarrollo de nuevos productos y servicios sea un proceso más ágil.

Así mismo, la eficiencia operativa ha sido clave para potenciar nuestro crecimiento, por lo que estamos explorando oportunidades en materia del manejo de la red comercial, de forma que generar más rentabilidad con menos recursos a través de un control más inteligente a las horas laboradas, el control de ingresos, retiros, novedades de nómina comercial y otros, para facilitar el cubrimiento de turnos en casos de eventualidades, reduciendo la indisponibilidad del servicio por cierres no previstos; todo esto aprovechando la data para tener una red comercial con costos fijos cada vez más optimizados.

De igual forma, con el fin de acercar a nuestra fuerza de venta que constituye el corazón de nuestra operación, se realizó un piloto denominado “Emisora Réditos” para llevar a nuestras asesoras información actual, veraz y de interés, impulsando la mejora constante del servicio al cliente mediante la difusión de podcasts con contenido comercial, de talento humano, seguridad y otros temas corporativos.

Con Mattis Inmobiliaria, por su parte, hemos adelantado un proyecto estratégico que responde a las

megatendencias globales y necesidades o deseos de los consumidores, mediante la creación de una nueva línea de negocio de estancias cortas, la cual consiste en rentar propiedades por corto tiempo a través de aplicaciones y portales web como Booking, AirBnb, Pxsol y otras, generando nuevos ingresos y llegando a un segmento de clientes inexplorado por la empresa. Esta línea de negocio ha sido probada durante 3 meses aproximadamente a través de 10 unidades habitacionales con el objetivo de aprender rápido y barato para posteriormente llevarlo a gran escala en caso de ser exitoso.

En línea con el crecimiento y la diversificación, se hizo una adquisición del 30% de la empresa Global Sports, líder nacional en marketing deportivo desarrollado en pantallas digitales en estadios de Colombia. Esto le permitirá a la organización alinear sinergias de negocios del Grupo y la estrategia de marketing para la rentabilización de esta inversión en los próximos años.

Además, dado el nivel de incertidumbre que ronda el mercado, seguimos estudiando permanentemente aspectos políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ambientales y sectoriales, así como a nuestra competencia directa, indirecta y potencial, las tendencias y los nuevos negocios que podrían impulsar el crecimiento de nuestra Organización o que podrían amenazarla en el corto y mediano plazo, con el fin de adelantarnos a ellos y crear estrategias que fortalezcan y aseguren nuestra presencia en el sector.

El seguimiento a ese entorno empresarial nos ha permitido definir estrategias para mantener la continuidad del negocio pese a eventualidades externas que han impactado directamente nuestra operación comercial, como lo fueron los problemas de orden público en el Bajo Cauca, para lo cual se puso en marcha el plan de continuidad, a partir de mesas de trabajo conjuntas entre áreas multidisciplinarias con el fin de asegurar la operación y los recursos de la Organización.

NUESTRA **GESTIÓN**
COMERCIAL Y DE MARKETING

La gestión comercial y de marketing del Grupo Réditos durante el primer semestre de 2023 se destacó por mantener un crecimiento de los ingresos, basados en la eficiencia de la red de ventas, donde se logra un mejor resultado promedio frente al año 2022 con menor volumen de puntos de venta directos. Estas eficiencias se han realizado con base en estudios técnicos detallados sobre la rentabilidad de la red y de los atributos que permiten tomar las mejores decisiones y seguir concentrando los esfuerzos para lograr en 2024 una red moderna, dispuesta y altamente efectiva. En general, se ha dado una importante gestión en el primer semestre de este año, con algunos aspectos de mejora como es el caso del producto Raspa&Listo, que tiene un descenso en las ventas frente al mismo período del año anterior, pero que todavía tiene el mercado para lograr una mejor gestión.

El año se ha caracterizado por un excelente comportamiento de los juegos online representados en la marca BetPlay, que continua con un crecimiento del 76% en depósitos frente al año anterior, no obstante que se tuvo en este semestre un menor valor invertido en pauta desde Corredor Empresarial, que representa menores registros, y de la suspensión de algunas campañas nacionales, lo que muestra un gran resultado basado en el excelente posicionamiento de la marca en Antioquia y las activaciones realizadas por las tropas en diferentes eventos que logró superar de manera amplia en participación a los competidores.

El Chance continúa con un crecimiento basado en los productos de precio fijo frente a una estabilidad del Chance tradicional de apuesta variable, lo que muestra una tendencia hacia productos de alto valor en premios o como se denomina en el mercado, “premios aspiracionales”. Esto conlleva al desarrollo de nuevos productos con estas características, los cuales ya están en

desarrollo e inician su expansión en el segundo semestre, apuntando a generar el crecimiento adicional en ventas del Grupo para este y los próximos años.

La venta de Lotería se mantiene al alza y muy similar como en las Apuestas Permanentes, se presenta en el mercado una inclinada tendencia hacia juegos de premio alto, aún con incrementos sustanciales en los precios. La venta en los puntos de la red Gana continua en ascenso y con la incorporación de la solución tecnológica que permite la devolución de lotería el mismo día del sorteo, se mantendrá un buen crecimiento durante todo el año. En ese mismo sentido Loticolombia viene avanzando en la consolidación de un mercado nacional de Loterías con la incursión en el departamento de Córdoba, con lo cual se va logrando mayor participación de mercado y reta hacia la conquista de nuevos mercados.

El Raspa&Listo ha sufrido un descenso en las ventas fruto de inconvenientes con el primer aplicativo que ha llevado a un debilitamiento en la oferta del juego en la red, afectando las proyecciones comerciales del juego en el primer semestre, para esto se han venido desarrollando estrategias de choque para recuperar la fuerza y demanda del juego en el mercado Antioqueño, donde se caracterizó por su gran acogida en el año 2022 y se busca el mismo resultado para los próximos periodos.

Los juegos nacionales como el Astro y el Baloto logran crecer en el primer semestre de 2023, el primero por el trabajo comercial realizado en los diferentes canales de venta en Antioquia que lo siguen posicionando como un producto de alto valor para los apostadores de la categoría del Chance y por su lado el Baloto crece frente al año 2022, ya que se consolida la nueva operación del juego a través de la ONJ, no obstante, el juego ha perdido ritmo en el mercado antioqueño frente a otros juegos como Loterías y se trabaja en llevarlo a nuevos formatos que desarrollen el potencial del mismo.

En materia de servicios, los pagos empresariales tienen un buen comportamiento, en especial con aliados como EPM, Interactuar, Flamingo, Sistecrédito, entre otros, que han tenido un buen comportamiento en el primer semestre y que nos consolidan como la mejor red de servicios en el departamento. Los giros mantienen su tendencia a la baja, sin embargo, la tasa es menor respecto al año anterior, gracias a la estrategia de la data para reactivar clientes que dejaron de transar en el último año. Recargas presenta el mayor reto para la organización, ya que implica ser disruptivo con la competencia y buscar mantener el ingreso con mayor capilaridad ofreciendo mejores ganancias a los Ganacorresponsales. Se ha implementado Powwi de manera efectiva en la organización con la puesta en marcha del restaurante con pago a través de la aplicación y de la implementación de la nómina de las asesoras a partir del segundo semestre, con ello se busca seguir en el posicionamiento de la marca en Antioquia a través de nuestra propia red.

APUESTAS **PERMANENTES** Y JUEGOS LOTÉRICOS

DIVERSIFICACIÓN DEL PORTAFOLIO

En el primer semestre de 2023, la Dirección de Apuestas Permanentes y Juegos Lotéricos generó ingresos por

$323.085
millones de pesos

Las Apuestas Permanentes aportaron un ingreso en el primer semestre 2023 de

$264.450
millones de pesos

con una variación positiva del 7,85% ($19.242 millones) frente al primer semestre del año 2022.

El **ingreso de los productos diferenciados o llamados de precio fijo es de $94.936 millones,** con una participación en el total en Apuestas Permanentes del 35,90%.

El producto Raspa&Listo para el primer semestre de 2023, generó un ingreso de $33,919 millones de pesos y tuvo una variación positiva al primer semestre del año 2022 del

16,90 %
($4.904 millones)

El producto SUPER astro para el primer semestre de 2023, generó un ingreso de

$16.704
millones de pesos

y una variación positiva frente al año 2022 del 0,19% ($31 millones).

El ingreso correspondiente a la comercialización de Lotería en el primer semestre 2023 fue de

$ 6.232 millones

y tuvo una variación positiva al primer semestre del año 2022 del 29,81% ($1.431 millones)

El producto Baloto para el primer semestre de 2023, generó un ingreso de

$1.409 millones

y tuvo una variación positiva al primer semestre del año 2022 del 137,6% ($816 millones).

La comercialización del producto Raspa&Listo Lotería de Medellín, generó en el primer semestre un total de

$203 millones

en nuevos ingresos para la compañía.

Se dio continuidad al plan de trabajo de La Gran Rifa Antioqueña, posicionándose entre el público apostador como una alternativa de juego de suerte y azar, con un recaudo total de

$168 millones.

En referencia al producto Chance Millonario se posiciona en el ranking del tercer puesto a nivel nacional, con un recaudo de

$5.876 millones.

Juegos	Ingresos		% Variación
	Primer semestre 2022	Primer semestre 2023	
Chance	245.208	264.450	7,85%
Raspa&Listo	29.015	34.122	17,60%
Super Astro	16.673	16.704	0,19%
Lotería	4.801	6.232	29,81%
Baloto	593	1.409	137,61%
Rifa	167	168	0,60%
Total	**296.457**	**323.085**	**8,98%**

CANAL COMERCIAL **TRADICIONAL**

FORTALECIMIENTO DEL MODELO COMERCIAL

El primer semestre del 2023 ha sido un periodo excepcional para la compañía, con un crecimiento del **20,95%** en el recaudo de los productos core, como lo son: el Chance; BetPlay; SUPER astro; Lotería en Línea; Raspa&Listo y Baloto, alcanzando la suma de **$539.269.728.828.** Este logro, ha sido posible gracias al destacado desempeño del **Chance,** que ha liderado con un **48,44%** de participación, generando un recaudo por valor de **$261.230.125.888.** En segundo lugar, **BetPlay** ha contribuido significativamente con un **25,15%** de participación y ventas por **$135.645.362.910.**

Las estrategias implementadas en los canales directo e indirecto han permitido un apalancamiento en las ventas: el canal Directo ha obtenido una participación del **54,69%,** liderado por el punto fijo con una participación del **48,70%** con una venta de **$262.606.964.808** mientras que el canal Indirecto ha alcanzado el **45,31%** encabezado por los colocadores independientes con participación del **23,25%** y una venta de **$125.384.520.692.**

Tipo de Agrupación Producto	Rec. 2023-1	Participación 2023 %	Rec. 2022-1	Var. Abs.	% Variación
Chance	261.230.125.888	48,44%	242.345.085.723	18.885.040.165	7,79%
Bet Play	135.645.362.910	25,15%	85.265.310.462	50.380.052.448	59,09%
Super Astro	64.408.998.935	11,94%	57.880.017.152	6.528.981.783	11,28%
Raspa&Listo	33.919.049.000	6,29%	29.014.583.000	4.904.466.000	16,90%
Lotería en Línea	29.971.524.500	5,56%	23.120.591.500	6.850.933.000	29,63%
Baloto	14.094.667.595	2,61%	8.252.351.595	5.842.316.000	70,80%
Total	**539.269.728.828**	**100,00%**	**445.877.939.432**	**93.391.789.396**	**20,95%**

Canal	Sub Canal	Rec. 2023-1	Participación 2023 %	Rec. 2022-1	Var.Abs.	Var.%
Directo	Punto Fijo	262.606.964.808	48,70%	232.418.812.011	30.188.152.797	12,99%
	Grandes Superficies	21.877.552.245	4,06%	15.970.798.904	5.906.753.341	36,98%
	Ganaservicios	9.869.154.440	1,83%	5.791.472.185	4.077.682.255	70,41%
	Línea Metro	551.193.267	0,10%	355.312.253	195.881.014	55,13%
	Vending Machine	10.996.600	0,00%	0	10.996.600	
Total Directo		**294.915.861.360**	**54,69%**	**254.536.395.353**	**40.379.466.007**	**15,86%**
Indirecto	Colocador Independiente	125.384.520.692	23,25%	103.823.792.020	21.560.728.672	20,77%
	Ganacomercio	89.999.795.375	16,69%	67.284.406.241	22.715.389.134	33,76%
	Concesionario	28.575.618.563	5,30%	18.637.296.026	9.938.322.537	53,32%
	Red de Redes	342.002.801	0,06%	223.033.529	118.969.272	53,34%
	Ganamóvil	51.930.037	0,01%	1.373.016.263	-1.321.086.226	96,22%
Total Indirecto		**244.353.867.468**	**45,31%**	**191.341.544.079**	**53.012.323.389**	**27,71%**
Total General		**539.269.728.828**	**10,00%**	**445.877.939.432**	**93.391.789.396**	**20,95%**

SEGUIMIENTO COMERCIAL

La capacidad de visualizar y analizar datos de manera ágil y precisa es fundamental en el mundo empresarial actual, en ese sentido, los tableros de Power BI se convierten en una herramienta estratégica invaluable para el negocio, su capacidad para realizar un seguimiento comercial minucioso y brindar un acompañamiento constante, permite al equipo comercial identificar con precisión los planes de acción necesarios para potenciar las ventas, a través de gráficos interactivos y una interfaz intuitiva, estos tableros se convierten en un instrumento indispensable para la empresa; buscando mejorar el desempeño y alcanzar el éxito en un mercado cada vez más competitivo.

TABLEROS DE ADMINISTRACIÓN **COMERCIAL**

- Comparativo ventas día vs presupuesto por puesto de trabajo.
- Ventas por hora por punto de venta y por usuario.
- Seguimiento punto de venta cero ventas.
- Inventario asignación lotería vs ventas.

Otros tableros implementados para la gestión comercial:

- **Tablero de disponibilidad:** Visualiza la disponibilidad (efectividad, cumplimiento) por día y/o mes de los puntos de venta, Gana Comercios, Ganaservicios y los Colocadores Independientes.

- **Tablero CVC (Canal concesionario):** El tablero de Concesionario contiene información en un rango de tiempo, permite mostrar el comparativo de recaudo, ingreso y TX por mes del año de un punto de venta CVC.

- **Tablero Clientes por Asesora:** Cuenta con información desde julio del 2021 a la fecha. Muestra por asesora, zona-oficina, la cantidad de clientes, clientes registrados por celular, email, ciudad, fecha de nacimiento y cantidad de clientes por zona.

- **El tablero Lotería:** cuenta con información desde mayo a la fecha. Se encarga de mostrar la información detallada de los clientes, recaudo obtenido por punto de venta, canal y producto.

- **El tablero Ventas y Vendedores:** se encarga de mostrar la información de los vendedores para el Canal Independiente.

MASIFICACIÓN

De acuerdo con la masificación de productos en todos los canales, se alcanza un incremento en las ventas en todos los sub-canales con respecto al primer semestre del 2022, así: Ganaservicios con un 44% equivalente $210 millones de pesos por encima del 2022, Punto Fijo quedando por encima en un 7% equivalente a $1.368 millones por encima del 2022.

En el **Canal Indirecto** se destaca el CVC (Canal concesionario) con un crecimiento del 30% con un ingreso adicional de $550 millones por encima del 2022.

En **Raspa&Listo** el crecimiento fue del 17% con respecto al año anterior, con mayor participación en los canales indirectos especialmente en Colocadores Independientes y Ganacomercios, sumando ambos $759 millones por encima del primer semestre del 2022.

En **Baloto** se ha crecido aproximadamente en un 71% con respecto al año anterior principalmente en el Canal Directo, donde se alcanza un crecimiento en el canal de Línea Metro y en Punto Fijo, en este último se logró un incremento en $468 millones; en cuanto al Canal Indirecto también se logró un crecimiento en todos los canales, siendo los más significativos Concesionario y Colocador Independiente, sumando un incremento de $143 millones.

En **Lotería en Línea** se logra un incremento del 30% con mayor participación del Canal Directo en los canales Punto Fijo y Grandes Superficies, logrando una variación en solo estos dos canales de $686 millones y en el Indirecto Concesionaros y Colocadores Independientes $323 millones por encima.

MIGRACIÓN Y VENTA SUBCANAL CONCESIONARIO

Puntos de venta migrados al Canal Concesionario

En el primer semestre se migraron **15 puntos de venta del Canal Directo al Concesionario,** gestión adelantada con márgenes de contribución con Coordinadores de formato y Regionales.

CANAL **DIGITAL**

Se lanzó el nuevo sitio web **www.gana.com.co,** concentrando el primer semestre en su estabilización y obteniendo a la par un crecimiento en ventas de **9.5%** correspondiente a **$268.151.442** en el **semestre de enero a junio de 2023 vs el mismo periodo en 2022,** resultado del análisis permanente que se realiza a la data y a la segmentación basada en el comportamiento de consumo del cliente tanto análogo como digital.

Con las diferentes estrategias comerciales implementadas se lograron resultados adicionales muy importantes como:

Periodo	Venta	Más clientes nuevos	Mayor Ticket promedio	Aumento Tasa de recompra	Mayor Tasa de conversión
Semestre I 2022	$2.808.609.883	8.863	$4.057	50,87%	3%
Semestre I 2023	$3.076.761.325	15.847	$4.927	67,73%	5%
% Crecimiento	**9,55%**	**78,80%**	**21,44%**	**33,15%**	**50,29%**

Se realizó de forma consistente la dispersión de bonos OKI, una estrategia que permite además de movilizar la venta, fidelizar clientes y lograr recompra. Estos fueron los resultados vs 2022:

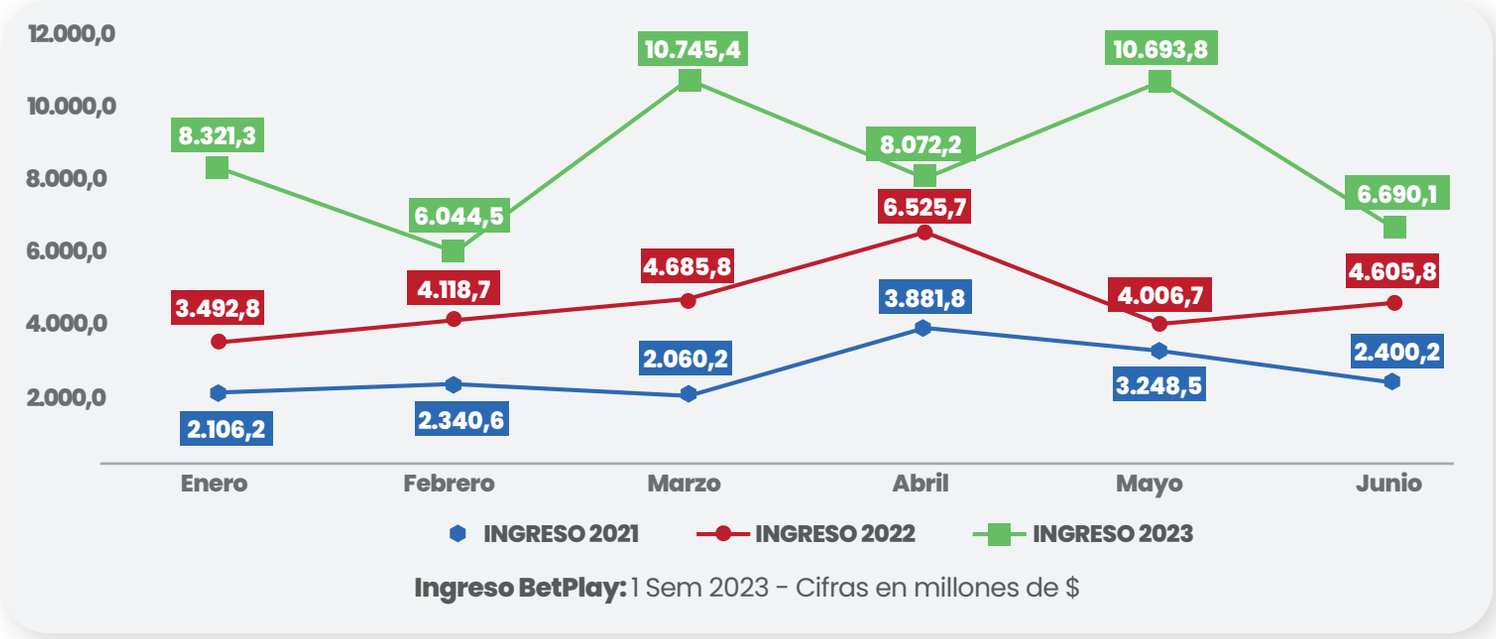
ENERO - JUNIO 2022		ENERO - JUNIO 2023		
BONOS OKI		**BONOS OKI**		**% CRECIMIENTO**
Entrega de bonos	139.284	**Entrega de bonos**	187.673	35%
Redención de bonos	27.611	**Redención de bonos**	65.472	137%
% Promedio de redención	47%	**% Promedio de redención**	55%	17%
Inversión en bonos	$127.035.300	**Inversión en bonos**	$444.890.492	250%
Total compras JSA para ganar bono	$730.712.934	**Total compras JSA para ganar bono**	$1.238.539.372	69%
ROI en $	$603.780.612	**ROI en $**	$817.883.289	35%

El ciclo de vida del cliente se abordó con acciones específicas para cada segmento con el fin de impactar de forma estratégica su consumo y fortalecer el cumplimento de las metas establecidas en el periodo comprendido de enero a junio del 2023, se realizaron **nueve campañas comerciales,** lo que representó una venta total **de $492.226.587** con una inversión **de $25.900.000** y se implementó **un modelo de recomendación** que impactó a **6.524 clientes** de manera automatizada, generando una venta total en el semestre de **$108.202.089.**

JUEGOS **ONLINE** Y LOCALIZADOS

El producto BetPlay alcanzó un crecimiento del 84,3% en ingresos durante el primer semestre del 2023 comparado con el mismo periodo en 2022, y del 215,3% comparado con el mismo periodo en 2021, cumpliendo el presupuesto en 98,6%.

Esta variación significó un ingreso adicional durante el primer semestre del 2023 de $23.132 millones de pesos en comparación con el mismo periodo de 2022.



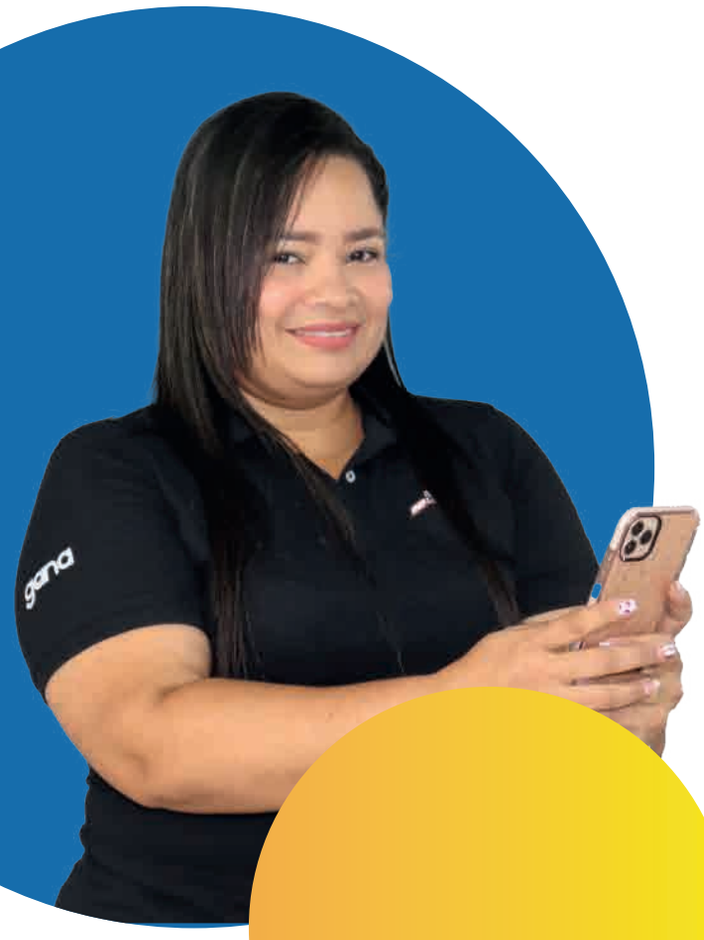
Ingreso BetPlay: 1 Sem 2023 - Cifras en millones de $

Se alcanzó **un incremento del 8,2% en el indicador de usuarios registrándose en BetPlay.com.co** durante el primer semestre del 2023, comparado con el mismo periodo en 2022, **y del 39,1%** comparado con el mismo periodo en 2021, alcanzando **una efectividad del 80,1% de usuarios que realizan su primer depósito sobre el total de usuarios registrados (FTD – First Time Deposit),** reflejando así un comportamiento muy positivo y levemente menor en comparación con el mismo periodo en 2022, donde la efectividad fue del 85,0%. Este crecimiento permitió alcanzar una base de **usuarios registrados gestionables en junio de 2023 de 273.872, alcanzando un incremento en el indicador de 60,0%** al finalizar el primer semestre del 2023 comparado con el cierre del 2022, lo que corresponde a **102.689 usuarios adicionales.**

Durante el primer semestre del 2023 se alcanzó **un incremento en el indicador de depósitos del 76,4%** comparado con el mismo periodo en 2022, **y del 274,1%** comparado con el mismo periodo en 2021.

La estrategia comercial se centró en la atracción de usuarios nativos digitales y el desarrollo comercial de redes transaccionales de terceros (PTM, Punto Red, Transferimos), esta última acción permitió facilitar la captación de consumidores vinculados a la competencia desde sus ecosistemas transaccionales, alcanzando en este **canal depósitos por $21.952,5 millones de pesos** durante el primer semestre 2023, en comparación con los **$23.034,5 millones de pesos** que se alcanzaron durante toda la vigencia 2022.

Durante el primer semestre del 2023, se alcanzó **un incremento en el indicador de apuestas del 75,2%** comparado con el mismo periodo en 2022, **y del 282,8%** comparado con el mismo periodo en 2021. Como estrategia comercial, se han movilizado los incentivos para apuestas con campañas de comunicación asociados a eventos deportivos y de ciudad muy relevantes, basados en experiencias físicas para los usuarios, y a los activos de los patrocinios vinculados a los equipos de la región con el fin de generar mayor efectividad y vínculo emocional con la marca. Adicional, se reforzaron las campañas de marketing Digital centradas en slots y casino para desarrollar de forma más acelerada estas verticales.



EVOLUCIÓN DE **SERVICIOS DE RED**

La unidad presentó una variación del -19,4% en el ingreso respecto al mismo periodo del año anterior, la cual corresponde al cierre de la categoría SOAT y la contracción del mercado de giros postales. Por otro lado, se tiene comportamiento positivo en categorías de Recaudos Empresariales en un 8,4% y Metro de Medellín en 6,7% que totalizan **$814 millones** más de ingreso.

Debido a la vinculación en las estrategias comerciales de los aliados de recargas y recaudos, se ha logrado que éstos participen activamente en procesos de formación, módulos en la Universidad Réditos, trade y campañas promocionales con la fuerza de venta directa, indirecta y cliente final, entregando más de $500 millones por parte de los aliados para incentivar las categorías y la fuerza comercial.

Para fortalecer y sostener el portafolio se efectuaron renovaciones contractuales claves en pagos de subsidios de gobierno Adulto Mayor, UARIV y Renta Ciudadana, generando **$1.000 millones de pesos** más en ingreso. Adicional, el crecimiento transaccional de alianzas actuales e incorporación de nuevos negocios con estos como: Metro de Medellín/rutas intermunicipales, EPM/ pagos Fundación EPM, Tigo/ venta de sim card; de otro lado, la corresponsalía bancaria directa con el aliado Bancamía generó un ingreso aproximado de **$100 millones de pesos.**

CATEGORIA	1er Semestre 2022	1er Semestre 2023	% VAR	%PART	%PART
GIROS	$15.486	$10.195	-34,17%	30,9%	-$5.291
RECARGAS DE TELEFONÍA	$9.926	$9.381	-5,49%	28,4%	-$545
RECAUDOS EMPRESARIALES	$8.642	$9.369	8,41%	28,4%	$727
PAGO SUBSIDIOS	$3.072	$2.087	-32,06%	6,3%	-$985
SEGUROS	$1.791	$0	-100,00%	0,0%	-$1.791
LÍNEA METRO	$1.288	$1.375	6,75%	4,2%	$87
OTROS PRODUCTOS	$820	$622	-24,15%	1,9%	-$198
TOTAL	**$41.025**	**$33.029**	**-19,49%**	**100,0%**	**-$7.996**

*Cifras en millones

En giros postales, se viene liderando a nivel nacional la gestión y transformación tecnológica con la implementación de Prisma2 (nuevo core) mejorando la experiencia del servicio con el usuario. Esta es la red de mayor nivel transaccional con una participación del 31%; a la par, se continúa con la gestión de la data incentivando a los usuarios a vincularse al programa de fidelización de Gana y a las campañas promocionales, posicionando la red como la primera opción.

De la mano de App Powwi se motivó a los empleados del Grupo Réditos a vivir la experiencia de nuestra billetera, utilizada como medio de pago para el servicio del restaurante y dispersión de nómina de la Fuerza de Ventas. De igual forma, se gestionó la migración de 20 alianzas comerciales (recaudos y pagos) para el ecosistema Powwi con el objetivo de ser integrados en la corresponsalía.

Se viene articulando con los equipos de futbol colombiano la llegada de la nueva App Fanki donde Powwi es la billetera marca blanca en este ecosistema; con esto será posible ganar, involucrar y retener clientes digitales.

LA TRANSFORMACIÓN DEL MARKETING

Durante el primer semestre del 2023, el Grupo logró a través de su marketing digital los siguientes resultados: engagement de redes sociales de la marca Gana: 18.03% en promedio y en BetPlay es Gana de 157.11%.

El valor de conversión orgánica, es decir, el crecimiento natural de clientes con las actividades ordinarias que se realizan digitalmente, al sitio web Gana fue de $243.910.876, esto se logró a través de las diferentes actividades y estrategias dirigidas a los patrocinios de Atlético Nacional y Deportivo Independiente Medellín y los resultados diarios que llevaban a realizar compras en el sitio web. El alcance orgánico de las publicaciones en redes sociales tuvo un promedio mensual de más de 2.000.000 millones de cuentas alcanzadas. el índice de reputación durante estos seis meses tuvo un promedio de 0.80, indicando que la marca se encuentra en un estado saludable que le permite enfrentar crisis y precrisis de forma óptima.

En publicidad digital se tuvo un crecimiento ROAS de 5.58%. Además, se reduce el CPA pasando de un promedio de $10.171 a $4.943, indicando así que las optimizaciones de pauta están siendo efectivas. La conversión a través de publicidad digital supera en los últimos dos meses el umbral de los $100.000.000 millones. En contactabilidad, se reflejan ventas de $218.677.673, esto gracias a las estrategias realizadas con las categorías y el canal. Además, se mantienen porcentajes promedio de apertura de más del 25%.

MARKETING JUEGOS AP Y LOTÉRICOS

Buscando la captura de data y el aumento de TX, se realizaron promocionales que lograron el recaudo final de $13.000 millones en Súper Chance por transacciones de $5.000 en adelante; la participación total de clientes en la promoción fue de fue de 261.205.

En el sostenimiento de los productos modelo UPSELL – recomendación según la probabilidad de compra que se despliega del comportamiento del consumidor, se tuvo:

- Clientes impactados durante el semestre: 2.336.859.
- Impactos efectivos: 411.179.
- Recaudo logrado: más de 11 mil millones.
- Resultado promedio mensual: 17,60%.

Segmentación de clientes según Modelo RFM - Clasificación del consumidor de acuerdo con la pirámide de valor:

- Impactos: 452.471.
- Impactos efectivos: 106.287.
- Recaudo logrado: más de $5.000 millones.
- Resultado promedio mensual: 23,49%.

BTL de conversión: Las activaciones han tenido un alcance masivo, impactando en el primer semestre más de 400 puntos de venta directos e indirectos. Urabá, Suroeste y Área metropolitana han sido las zonas de concentración y los esfuerzos han estado enfocados en los productos Raspa&Listo, SUPER Astro y Súper Chance.

En ATL la pauta radial está enfocada en la generación de interacción y comunidad con los oyentes mediante concursos; se lograron más de 37 millones de impactos. Este año la comunicación radial se ha enfocado a municipios, generando mayor alcance y presencia en todo el departamento. Se tuvo visibilidad en Metro de Medellín, pantallas y

branding de grandes formatos, con impactos mensuales de más de nueve millones de clientes.

Servicios de Red se ha enfocado en Giros, Recargas y Powwi, además de garantizar la gestión y comunicación con los diferentes aliados estratégicos. En giros postales implementamos el promocional **"a un giro de ganar"** y entregamos 125.000 súper Chances como diferencial para el cliente final. En la gestión de la data se realizó el cruce de bases de datos de giros postales con SuRed, encontrando miles de usuarios sin giros en el último año, de los cuales se logró contactar y reactivar a cerca de 8.000 personas.

Para la categoría de recargas se ha gestionado la visibilidad del producto, revisión de la competencia y comisión de la fuerza de ventas, teniendo campañas para cliente final enfocadas en recopilación de la data y el aumento de las transacciones. Con el promocional de recargas hubo 44.239 clientes registrados en la BD de Puntos Gana, 14.956 más en comparación con el mayor mes donde se tenían 29.283 en el registro de clientes.

Con Powwi, se ha enfocado la comunicación en dar a conocer la plataforma, atributos y ventajas, además de lograr el registro efectivo de 2.500 usuarios en la aplicación; entre los que se destacan los colaboradores que pueden disfrutar servicios como el restaurante de la organización y consignación de nómina.

Desde trademarketing se destaca el aumento en la satisfacción de cara a la Fuerza de Ventas, alcanzando el 93% de satisfacción en la FV directa (aumento del 14.4% respecto al 2022) y el 80.4% de satisfacción en la FV indirecta (aumento del 5.2% respecto al 2022).

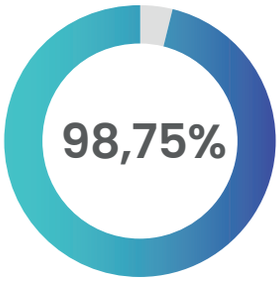
En el compromiso y responsabilidad de Gana, se logró impactar la Comuna 13 de Medellín, con una estrategia de marca en más de 20 puntos de venta con arte de grafiti de la zona, con el que se busca en primera instancia mitigar daños en persianas metálicas de los sitios de venta, pero que finalmente se convirtió en una galería a cielo abierto del sector y ratificar la presencia de Gana en la vida de la comunidad. Esta intervención logró una difusión en medios de comunicación con la que se impactó a más de 1.400.000 personas por free press en radio y televisión y teniendo la representación de las regiones del departamento a través del arte.

LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

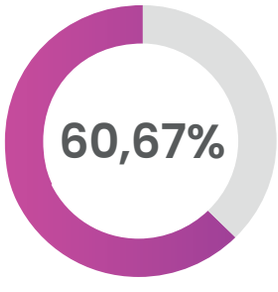
Durante el primer semestre del año se continuó fortaleciendo la gestión de la Experiencia del Cliente al interior del grupo, con la socialización del modelo de gestión de la experiencia, voz del cliente, modelos de servicio y la transformación de la Dirección del Contact Center en la Dirección de Experiencia del Cliente, como aspectos más relevantes.

En marzo se vivió un evento inolvidable, donde se compartió en la sede administrativa el modelo de Experiencia del Cliente y con Cultura Organizacional se logró que el origami y el tangram se unieran para sensibilizar a todos los colaboradores sobre la importancia de trabajar con un pensamiento centrado en el cliente; propiciando la apertura a un mundo de posibilidades y oportunidades que permitirán crear momentos únicos y cargados de valor al cliente interno, externo y aliado, lo cual le permitirá al Grupo permanecer en el corazón de todos los antioqueños.

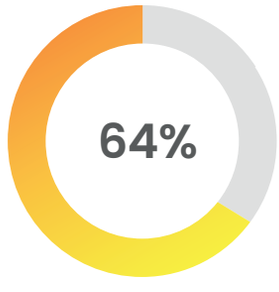
A partir de allí, se han llevado a cabo diferentes sesiones, actividades y eventos orientados al trabajo interdisciplinario, en los que se gestionan los insigths recabados de los clientes y se establecen las acciones a seguir en pro del mejoramiento continuo y fortalecimiento de la experiencia. A continuación, los resultados promedio semestral de los principales indicadores:



Servicio



NPS



Fidelización

Se logró un registro de 204.767 clientes nuevos, 17.363 más al compararlo con el primer semestre del año 2022 y alcanzando un total de 2'443.924 clientes fidelizados:

	Cantidad	% participación
Celular	2.272.491	93%
Teléfono	1.636.545	67%
Email	311.304	12,7%
Acumulación	603.774	21%
Redención	8.608	0%

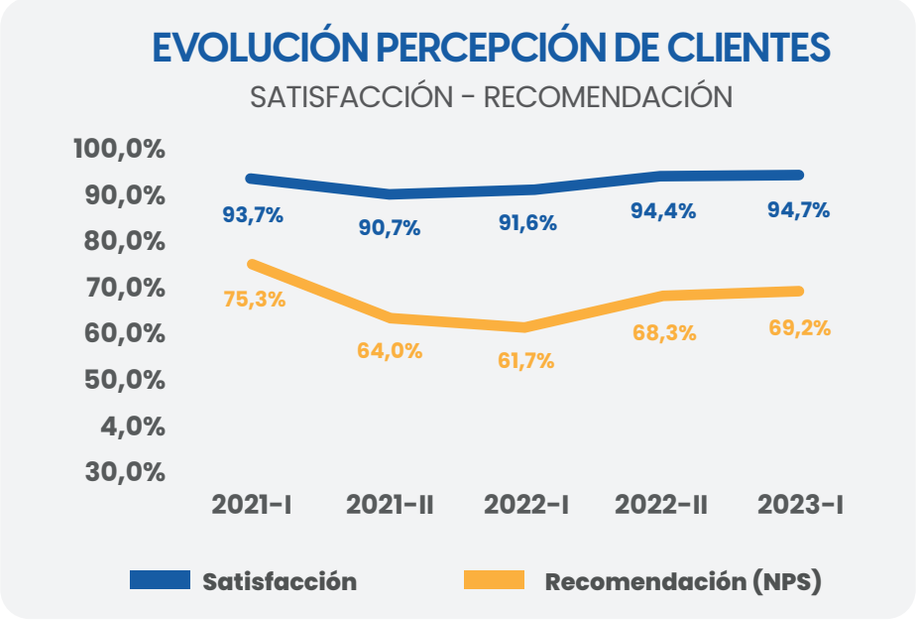
2.443.924
Clientes Fidelizados

Desde el subproceso de Endomarketing se continúa potenciando la comunicación hacia la fuerza de ventas directa e indirecta, creando estrategias de alto impacto como eje central y diferenciación en el proceso de atención, venta y servicio. Se realizaron 70 campañas y estrategias efectivas con todas las áreas de la organización, resaltando especialmente a la unidad de Servicios de Red (20) y Marketing UEN (18); con un impacto de 4.325 visualizaciones por el medio más fuerte (WhatsApp).

CENTRO DE EXPERIENCIA CONTACT CENTER

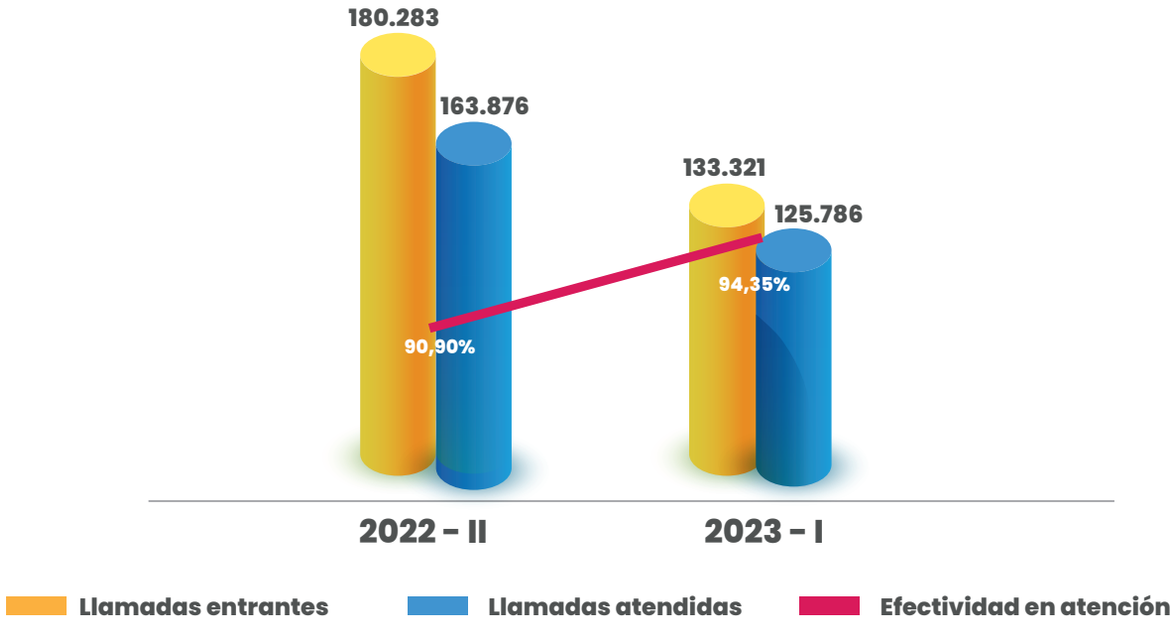
El centro de experiencia continúa evolucionando y fortaleciéndose a partir de la gestión del recurso humano y el apalancamiento tecnológico que plataformas como Wolkvox y Proactivanet permiten, contribuyendo a la estrategia de atención omnicanal (Teléfono, chat, WhatsApp, email, Telegram, RRSS) y brindar experiencias memorables a los clientes que se contactan a través de estos canales.

La satisfacción de clientes se incrementó un 0,29% con relación al segundo semestre del año 2022, alcanzando un indicador del 94,69% y el NPS (recomendación) presentó un incremento de 0,85%, con un promedio semestral de 69,2%.

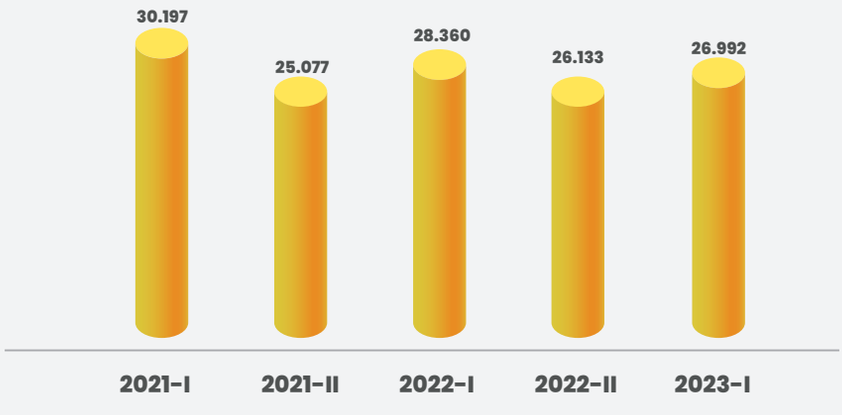


Se presentó una reducción del 26% en las llamadas recibidas, así mismo se presentó una reducción del 23,2% en las llamadas atendidas y una mejora del 3,8% en la efectividad en la atención, cerrando el semestre en 94,35%. Por otra parte, se incrementó un 3,3% la cantidad de chats atendidos, particularmente por los procesos de autogestión y automatización implementados en canales digitales (WhatsApp, Webchat, Telegram).

EVOLUCIÓN EFECTIVIDAD DE ATENCIÓN



EVOLUCIÓN DE CHATS ATENDIDOS 2023



En total se gestionaron 281.329 interacciones, una disminución del 18,5% con respecto al semestre anterior, de las cuales 69.427 se atendieron a través de automatizaciones, lo que corresponde al 24,7% del total, generando una optimización de 20,5 agentes que representan $37.443.639 en el semestre.

Por último, fueron registrados un total de 211.902 casos, una disminución del 6,3% con relación al segundo semestre de 2022, para los cuales el promedio de resolución fue de 13,3 horas.

NUESTRA **IMAGEN**

En el marco de la estrategia organizacional se han ejecutado acciones con el objetivo de ser la primera opción para clientes, usuarios y demás grupos de interés, a través del fortalecimiento reputacional, mejorando la percepción tanto a nivel interno como externo.

En esta línea, durante el primer semestre del año, la organización registró su aparición en importantes medios de comunicación como los diarios Portafolio y La República donde presentan el Grupo Réditos como la empresa más rentable y sostenible del sector de los juegos de suerte y azar a nivel nacional.

Además de 241 apariciones en medios de comunicación entre los que se destacan prensa, radio y televisión y medios electrónicos, generando un free press de $2.299.233.191 de pesos, con 171 noticias de impacto positivo, 70 de impacto neutro y 0 de impacto negativo, lo que evidencia la buena imagen del Grupo Réditos.

CONTENIDO PATROCINADO

Grupo Réditos destaca en rentabilidad y sostenibilidad en el sector de juegos de azar

martes, 11 de abril de 2023

GUARDAR

En 2022, el grupo generó más de $257.263 millones para la salud y el bienestar de los colombianos

CONTENIDO PATROCINADO

El año 2022 se convirtió en un año sin precedentes para el Grupo Réditos, holding empresarial líder en el sector de juegos de suerte y azar, soluciones transaccionales, inmobiliarias y crediticias, gracias al crecimiento de 72% en sus utilidades operacionales, las cuales llegaron a los $154.696 millones, así como de sus aportes a la salud y bienestar de los colombianos.

NUESTRA
GESTIÓN DIGITAL Y DE TRANSFORMACIÓN

En Grupo Réditos durante el primer semestre del 2023 se han venido gestionando diferentes temas de Transformación Digital basados en los siguientes aspectos:

1. Tecnología avanzada para lo cual con el soporte tecnológico de **UX Technology** se viene desarrollando e implantando una nueva plataforma transaccional soportada en nuevas herramientas tanto a nivel de desarrollo como infraestructura lo que permite y agiliza la implementación de nuevos productos, despliegues más rápidos y apoyada en microservicios.

2. Optimización de Procesos que garanticen que los nuevos desarrollos y servicios estén fundamentados en una gestión de mejora continua, adaptables a los cambios del sector y a las necesidades de los clientes, eliminando o ajustando aquellos procesos obsoletos, además de generar automatizaciones que reduzcan los tiempos de ejecución de las actividades. Este ajuste de los procesos involucra a todas las áreas de Grupo Réditos en su relacionamiento con UX Technology, agilizando la toma de decisiones, al igual que integraciones y liberaciones continuas.

3. Experiencia del cliente, para lo cual se piensan y se diseñan nuevas aplicaciones intuitivas que faciliten la usabilidad e interacción de los usuarios, mejorando la experiencia y generando lealtad hacia las marcas.

4. Innovación que garantiza la creación de nuevos productos y servicios como Raspa&Listo, Placa Millonaria y Gana Plus entre otros, para de este modo satisfacer las necesidades del mercado generando ventajas competitivas significativas.

5. Análisis de datos para conocer a clientes y usuarios, que permitan tomar decisiones informadas, así como la identificación de patrones y tendencias que van a soportar la innovación de nuevos productos o la mejora de productos ya existentes.

6. Flexibilidad y adaptabilidad para reaccionar rápidamente a los cambios del mercado y a las necesidades comerciales de Grupo Réditos, generando nuevos productos que satisfagan las expectativas de los clientes y usuarios y generen nuevos ingresos.

7. Colaboración y comunicación con las diferentes áreas comerciales, apoyándose en la experiencia de UX Technology para que asuman toda la operación de los productos.

8. Un punto muy importante es garantizar la seguridad de las aplicaciones para lo cual con el apoyo de UX Technology y su área de Ciberseguridad, se garantiza la **seguridad de los activos digitales y la información sensible,** mediante la **aplicación de pruebas de Ethical Hacking** a todos los nuevos productos y servicios de Grupo Réditos, al igual que se aseguran los procesos de infraestructura, implementando todos los controles que minimicen los riesgos ante un eventual ataque cibernético.

NUESTRA
GESTIÓN DE ASEGURABILIDAD

En el marco de modelo de Gobierno Corporativo, se han adoptado las mejores prácticas para el diseño, implementación y monitoreo del Sistema de Administración de Riesgos, articulado con el Sistema de Control Interno (COSO), con el fin de adelantar una adecuada gestión de los riesgos. Es así como la Organización cuenta con Sistema de Gestión Integral de Riesgos que cubre los negocios a todo nivel, incluso desde la Junta Directiva a través de su Comité de Gobierno y Riesgos, con el cual se hace el debido monitoreo a la implementación del sistema

En el primer semestre de 2023 se revisó y ajustó el Manual de Riesgos en sintonía con el nuevo Apetito de Riesgo definido por la compañía y aprobado por su Junta Directiva para cada una de las empresas del Grupo. Es importante resaltar que el apetito de riesgo y el manual antes mencionados, proporcionan el marco general y loslineamientos para el desarrollo de los procesos de valoración y mitigación deriesgos. Para facilitar la comprensión y adopción de estos conceptos dentro del quehacer como parte de la cultura de los autos de la organización, se llevó a cabo: una actividad de gestión del cambio, un proceso de formación y múltiples campañas de información para divulgar las variaciones que sean incorporadas adecuadamente en la cultura de gestión de riesgos del Grupo..

Durante el primer semestre del año se continúa fortaleciendo el sistema de control interno a la luz de las tres líneas de acción. Para esto se reevaluó el 70% de los riesgos y controles clave, con miras a dar continuidad hasta el 100% en el segundo semestre; todo esto, teniendo en cuenta el contexto, los proyectos, los nuevos productos y servicios, y por supuesto, las oportunidades de mejora identificadas por la auditoría, así como su impacto en las valoraciones de los riesgos, tanto en los aspectos negativos que agravaron algunos de ellos, como aquellos que generaron efectos positivos.

En tal sentido, de acuerdo con el sistema de Control Interno y considerando que, la gestión principal de asegurabilidad del Grupo es responsabilidad de la primera línea de acción, durante el primer semestre del año continuamos trabajando en el fortalecimiento de la cultura de los autos de control, transformando los hábitos y comportamientos de las personas de la organización, logrando impactar a más de 4.688 colaboradores a través de 12 actividades como talleres, cursos, videos, entrevistas, campañas, formularios, video juegos, entre otros.

De esta manera, desde la segunda línea de acción continuamos acompañando a los diferentes líderes en la identificación de los riesgos, el diseño y evaluación de los controles que permitan mitigarlos, especialmente aquellos de mayor exposición y relacionados con la categoría de fraudes. En el período identificamos un total de 298 riesgos y 1.100 controles, de los cuales 435 se clasificaron como claves, por lo que, para impactar las causas generadoras de la posible materialización de 92 riesgos de mayor exposición, se definieron sus controles.

Durante el periodo no se presentaron eventos o casos de fraude con efecto material para el Grupo Empresarial y sus negocios; sin embargo, se evidenciaron situaciones de origen externo e interno que implicaron la materialización de algunos riesgos para la compañía. La dirección del Grupo, la Junta Directiva y sus comités, lideraron la supervisión de estas circunstancias, asegurando que los principales eventos fueran identificados, gestionados y comunicados adecuadamente.

De otra parte, las actividades de monitoreo y asegurabilidad de la operación derivaron en los siguientes hitos:

- Se realizó el aseguramiento transaccional mediante proceso conciliatorio de recaudos, juegos novedosos y canal digital por un valor de $2,6 billones. De igual forma, aseguramos ventas de apuestas permanentes por valor de $264 mil millones con una premiación de $116 mil millones.

- Durante el primer semestre del año se monitoreó la cartera indirecta, cartera directa, los canales digitales, los fondeos y traslados de recursos entre Asesoras Comerciales, las diferencias de la plataforma del ente regulador Sivical, los activos y bolsas digitales (OKI y BetPlay) y los productos: giros domésticos, subsidios, BetPlay, SOAT, Cívica, EPM y Comfama, así como gestiones de asegurabilidad a proyecto tales como: Invictus, Ganaplus, Billonario Asociado y nuevos sorteos.

- Se identificaron y gestionaron 10.448 alertas por $37.713 millones, logrando disminuir el riesgo de pérdida en $35.512 millones (la diferencia corresponde a alertas en proceso de estudio y gestión), así como la mitigación del riesgo reputacional derivada de este.

- Se logró la recuperación de $23 millones en saldos pendientes con aliados por concepto de recuperación del gasto por diferencias operativas.

De esta manera, se sigue trabajando en los procesos de aseguramiento organizacional, encaminados al logro de los objetivos planteados en la planeación estratégica y propendiendo por el cumplimiento de la Mega. En ese sentido, se continúa monitoreando el entorno de manera permanente, principalmente en materia económica, legislativa, social y política,

articulando capacidades para definir mecanismos de respuesta que deriven en la sostenibilidad del Grupo, definiendo una metodología de análisis de riesgos del entorno que movilice a la acción, a partir del alertamiento oportuno de eventos ajenos a la organización, que puedan afectarla de manera positiva (como oportunidad) o negativa (como amenaza). Así, se continúan fortaleciendo los controles para mitigar los riesgos a los que está expuesto el negocio de manera natural, sin perder de vista al cliente como centro del accionar.

La organización está atenta también a los impactos que puedan derivar de los cambios económicos y geopolíticos dada la alerta global en materia de una posible crisis económica mundial, para adaptarse y afrontarlos con estrategias que aseguren la continuidad del negocio.

Cabe destacar que, durante el primer semestre de 2023 se realizaron cuatro inteligencias competitivas como insumo para el diseño de estrategias de anticipación y aprovechamiento de oportunidades, al tiempo que se identificaron ventajas competitivas y comparativas como resultado del entendimiento de la competencia directa e indirecta; además de una vigilancia sobre la competencia de Loticolombia y una sobre países de Latinoamérica con el fin de identificar oportunidades de cara a una posible expansión y disminuir el riesgo geográfico.

Finalmente, se emitieron once ediciones de INfórmate, de las cuales seis fueron publicaciones especiales que apoyaron la toma de decisiones estratégicas puntuales durante el año y los cinco restantes fueron informes tradicionales sobre el entorno que permiten a los líderes del Grupo tener una mirada general de lo que ocurre hacia afuera de la compañía en materia sectorial, política, económica, social, tecnológica y ambiental.

NOS SEGUIMOS TRANSFORMANDO

Como Grupo la organización se sigue transformando y propendiendo por la mejora continua, es así como, a través de intervenciones y propuestas a los procesos se identifican oportunidades de optimización, buscando hacer más con menos, siempre manteniendo los estándares de calidad y sin perder de vista el cliente, labor que, durante el segundo semestre se enfocó en generar una propuesta para determinar mejor la forma de operar la gestión tecnológica, con la estructura más adecuada.

En tal sentido, se realizaron referenciaciones a la gestión del cambio con otras empresas; igualmente se realizó la intervención al subproceso de Desarrollo Humano con el fin de determinar el modelo óptimo de operación, la orientación de cargos, flujo de información e interacción entre los procesos.

Así mismo, para determinar el modelo de atención de manera continua durante todos los días de la semana del equipo de Conciliaciones, se revisaron las capacidades y responsabilidades del proceso; al igual que se intervino el proceso de Marketing con el objetivo de identificar el estado de la segregación de funciones y la mejora de este.

NUESTRAS **FILIALES**

NEGOCIO CREDITICIO

CREDINTEGRAL

Utilidad Neta:

Semestre 1 - 2022: 1.397 (millones COP)
Semestre 2 - 2022: 85 (millones COP)
Semestre 1 - 2023: -1.501 (millones COP)

La utilidad neta presenta una disminución significativa con respecto al semestre anterior, debido al aumento del rubro "Deterioro de cartera" dentro de los Costos Operacionales. Durante el primer semestre del 2023 se implementó un modelo de provisiones que busca tener una cobertura importante de la cartera vencida, es así, como a junio del 2023 se tiene una cobertura de cartera mayor a 90 días del 52,5% con $7.697 millones registrados en el balance general, creciendo frente a diciembre del 2022 en $3.423 millones.

Adicional a lo anterior, las tasas de interés para el fondeo de la operación tuvieron un crecimiento importante afectando el costo de la operación. La tasa promedio durante el 2023 fue de 19,96% EA frente a una tasa promedio del segundo semestre del 2022 de 18,61%EA.

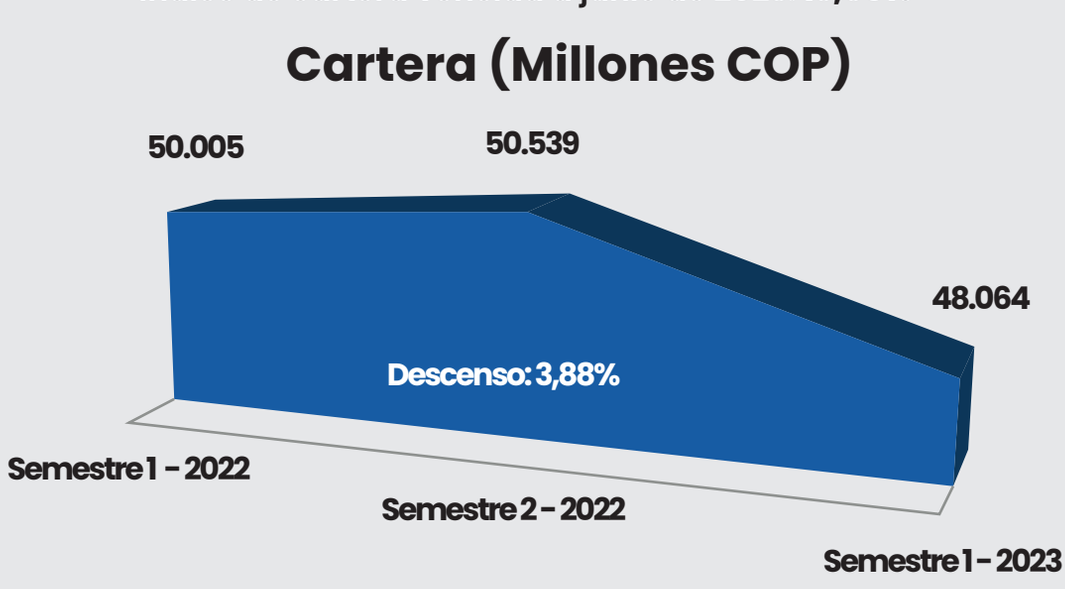
En junio del 2023 se renegoció el costo de operación de la plataforma core de originación de crédito reduciendo la facturación mensual en $13 millones, con lo que se espera un ahorro por este concepto durante el segundo semestre de $78 millones.

Crecimiento del 10,54% con respecto al primer semestre del 2022.

Al cierre del primer semestre del 2022, la filial cierra con un crecimiento del 10.54% en ingresos comparado con el mismo período del año anterior y un comportamiento estable con respecto al semestre previo.

CARTERA EN 2023

Índice de cartera vencida a junio de 2023: 13,65%

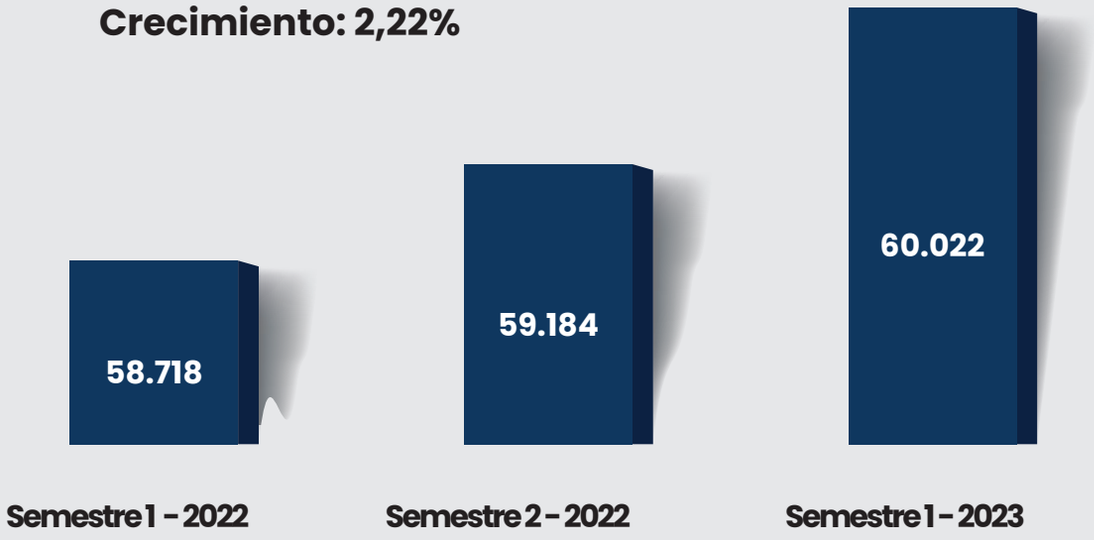


La cartera presenta un descenso del 3.88%, generado por el endurecimiento en las políticas para otorgamiento de nuevos cupos a partir del segundo semestre del 2022, mientras que los clientes continúan en aumento, reflejando las nuevas colocaciones realizadas durante el semestre.

Con el mejoramiento del modelo de fianza se han hecho recuperaciones de cartera por valor de $1.381 millones durante el 2023, frente a los $250 millones del mismo período de 2022, un crecimiento del 452%, demostrando los beneficios del modelo.

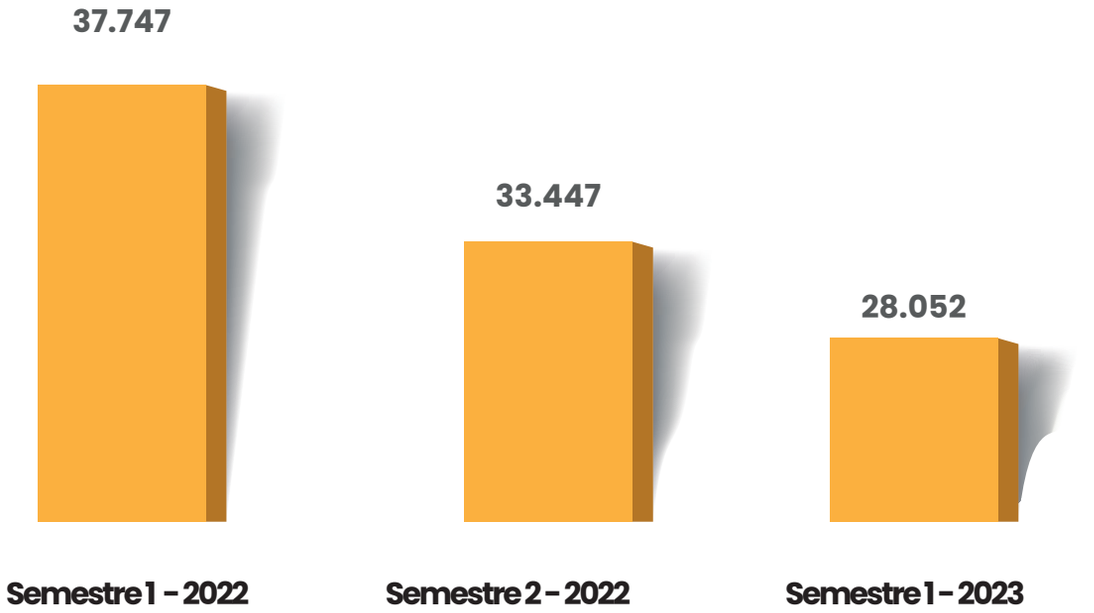
CLIENTES

Crecimiento: 2,22%

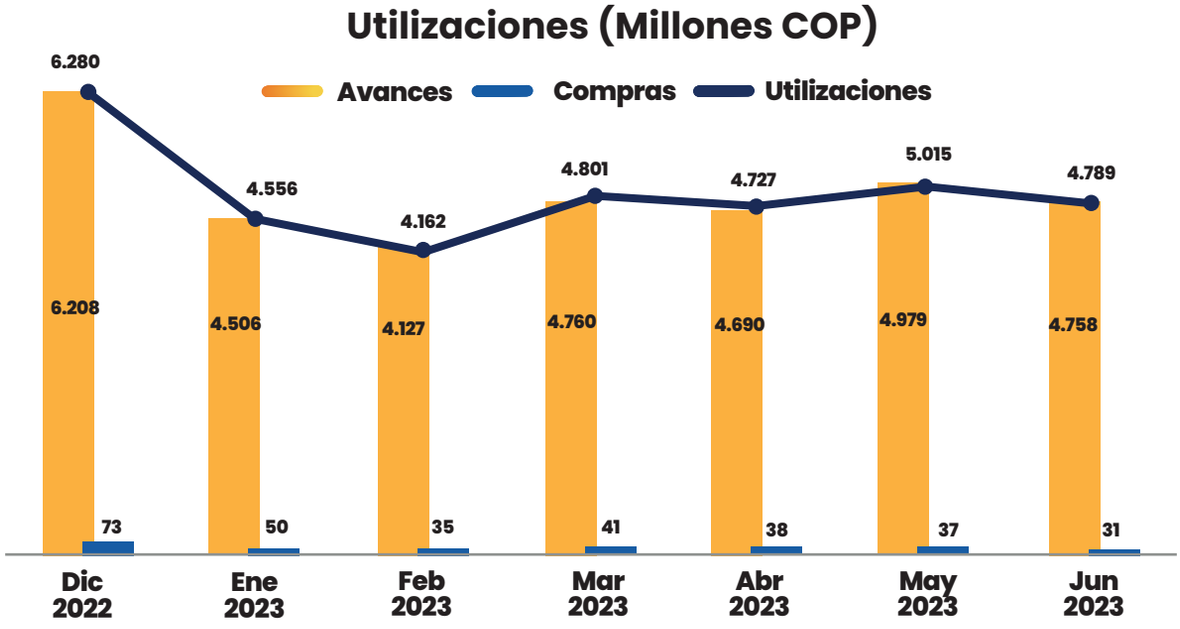


RECAUDO

Recaudo (Millones COP)



UTILIZACIONES



Concepto	Avances	Compras
Semestre 1 - 2022	36.445	1.303
Semestre 2 - 2022	32.583	864
Semestre 1 - 2023	27.820	232

El recaudo presenta una tendencia descendente, la cual es consecuente con la disminución en el saldo de la cartera y la reducción en las utilizaciones del cupo. En promedio, las utilizaciones alcanzan los 4.800 millones mensuales, siendo preponderantes los avances frente a las compras (convenios). Se están realizando campañas en fechas especiales, como día de la madre o día del padre, para incentivar la utilización del cupo rotativo, así como campañas de incrementos de cupos a los clientes con mejor comportamiento y de esta manera poder incrementar el saldo de cartera, el cual se verá reflejado al cierre del 2023.

NEGOCIO INMOBILIARIO

Mattis
INMOBILIARIA
Más que tu espacio

Durante el primer semestre del año 2023, Mattis experimentó un incremento significativo en sus ingresos totales, pasando de $2.766.685.071 en el primer semestre del 2022 a $3.801.804.712 en 2023. Este aumento del 37.41% indica un crecimiento positivo en la generación de ingresos de la empresa, los cuales se detallan a continuación.

La concesión de espacios por medio del Metro de Medellín es uno de los mayores rubros de la compañía por línea estratégica, y en el que se observa un aumento significativo durante el primer semestre de 2023. Los ingresos pasaron de $482.070.832 en el primer semestre de 2022 a $1.435.582.008 en el primer semestre de 2023, mostrando un crecimiento del 197.97%.

Esta variación, es atribuida tanto a nuevos contratos de arrendamiento en las diferentes estaciones de la red Metro de Medellín, como a la gestión de urbanismo y a la comercialización efectiva de espacios para máquinas expendedoras y cajeros electrónicos.

Asimismo, durante el primer semestre de 2023, la primera línea estratégica de la empresa, la administración de arriendos registró un aumento en sus ingresos, pasando de $442.163.578 en el primer semestre de 2022 a $511.950.852 en 2023, lo que representa una variación del 15.77%.

Este incremento, fue impulsado por los cánones de arrendamientos residenciales, resultado del incremento en el IPC y a su vez el aumento en la colocación efectiva de locales y oficinas, además de la administración de los locales de Gana y el Metro, como administradores de arrendamientos corporativos.

Del mismo modo, los ingresos de mantenimiento aumentaron ligeramente en comparación con el mismo período del año anterior. Los ingresos pasaron de $299.077.581 en 2022 a $330.399.444 en 2023, lo que representa un incremento del 10.47%.

Buscando siempre un crecimiento y la incursión en nuevos negocios inmobiliarios, durante el primer semestre de 2023, se introdujo una nueva línea de negocio enfocada en la comercialización de apartamentos para rentas o estancias cortas. Oferta que inició con la comercialización de 10 apartamentos que han generado ingresos por un total de $39.311.213 desde su apertura en el mes de mayo/23.

Es relevante resaltar el crecimiento y la expansión de esta línea de negocio ya que, para el segundo semestre de 2023, se tiene proyectado adquirir nuevas propiedades en distintos lugares del Área Metropolitana y analizar oportunidades a nivel nacional; en tal sentido, avanzamos de manera destacable en la exploración nuevas propiedades, entre ellas, en Los Colores - Medellín y Coveñas y Barranquilla. Estas nuevas administraciones u operaciones permitirán crecer y expandir el modelo de negocio, diversificando su portafolio de servicios y aprovechando nuevas oportunidades de mercado. Este plan estratégico demuestra la visión de crecimiento y adaptabilidad de la empresa en respuesta a las demandas y tendencias del sector.

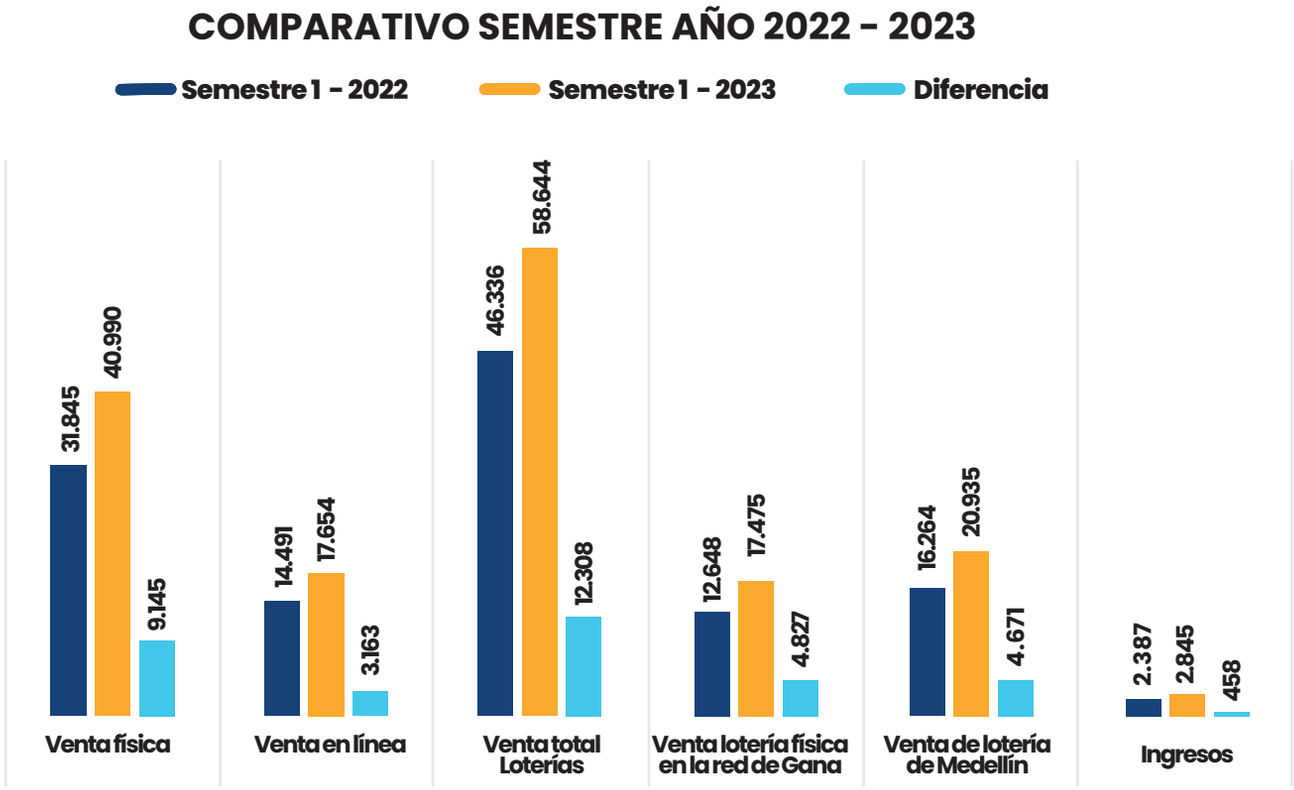
Para finalizar, es clave mencionar que todo este impulso es atribuido al trabajo conjunto de las diferentes áreas y a la implementación efectiva de estrategias comerciales. Entre estas, se destaca el enfoque en la renta de locales, bodegas y oficinas, sumado a la alianza con Brókeres independientes, la generación permanente de contenido, pautas digitales y las campañas de captación y comercialización desplegadas desde Mattis.

NEGOCIO DE LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN DE LOTERÍAS

Loticolombia continúa posicionándose en Antioquia como la empresa #1 en ventas del producto **Lotería de Medellín,** con una participación del **51,0 %** a nivel Departamental, y del **31,1%** a nivel nacional. Como referente, es importante indicar, que la segunda distribuidora Unired, tiene participación del 18,2% en Antioquia y el 11,9% a nivel nacional. Dentro del portafolio de productos para esta Lotería, se incrementó en el mismo periodo comparativo pasando de $16.264 a **$20.935** es decir un **28,7%** equivalentes a **$4.671** millones más.

En el total del portafolio de Loterías, se pasó de generar una venta en el primer semestre del 2022 de $46.336 a **$58.644** millones para el año 2023, lo que representa un **incremento de $12.308 millones,** equivalentes a un **26,5%** más. Lo anterior, generado por la mayor cantidad de loteros y la masificación del producto lotería física en la red de Gana; principalmente del producto Lotería de Medellín. De igual manera, el resultado de los ingresos pasó de $2.387 a **$2.867** millones, arrojando una diferencia positiva de **$480** millones de pesos, lo que equivale a un **20,1%** más que los períodos anteriores.

Por otra parte, en la red directa de Gana se incrementó la venta de lotería física de $12.648 a **$17.475** con una diferencia positiva de **$4.827** millones de pesos, es decir un **38,1% más.**



El semestre se cierra con **1.424 vendedores,** 221 más que el mismo periodo del año anterior, en el cual se contaba con 1.203 loteros tradicionales. La ubicación de estos está distribuida con **1.059** en Antioquia, y los restantes así: Neiva **159,** Popayán **59** y en el Valle del Cauca los otros **147** loteros.

La filial cuenta con la comercialización de lotería en línea y física en los departamentos de: Antioquia, Risaralda, Boyacá, Meta, Caldas, Córdoba, Santander, Meta, Tolima, Putumayo, Nariño, Huila, Amazonas, Cauca, Quindío y Valle del Cauca. Adicionalmente, a nivel nacional, se genera venta a través de la APP de SuRed y la página web de Loticolombia.

Por otra parte, se firmó contrato con la Lotería de Medellín para la comercialización del producto Raspa&Listo, inicialmente en la red de Gana.

De igual forma, se implementó el nuevo desarrollo tecnológico para la realización de la devolución de la lotería física en los puntos de venta directos de la red de Gana el mismo día del sorteo, lo que nos permite tener más tiempo de exhibición del producto y evitamos el desplazamiento para recoger la billetería.

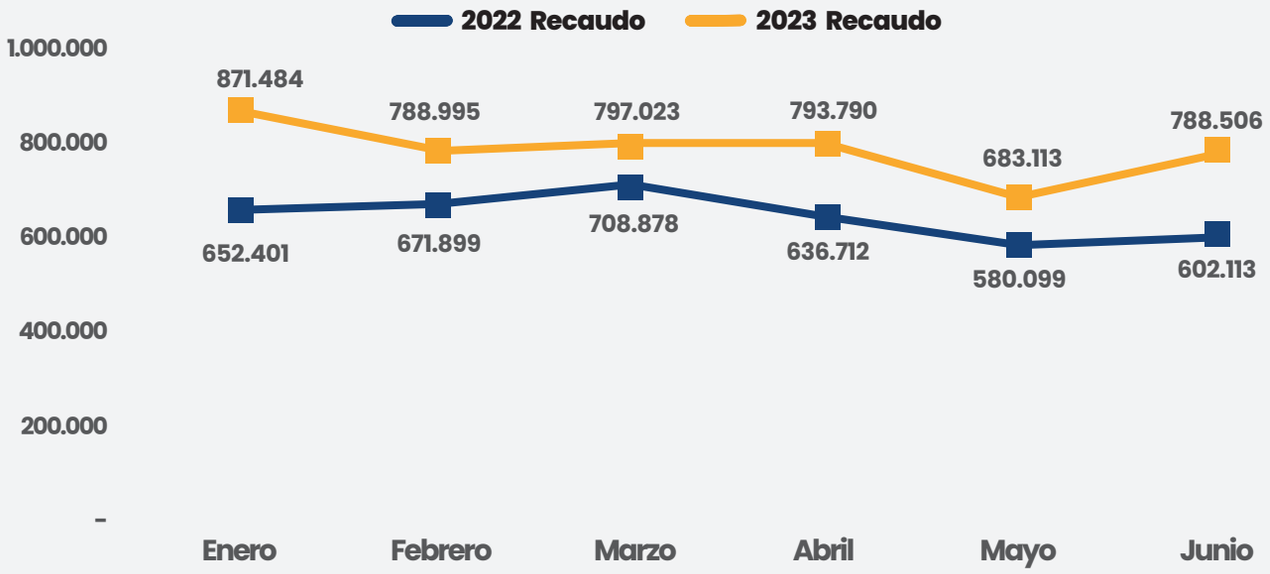
Asimismo, se realizó el rediseño del sitio web www.loti.com.co, el cual cuenta con una imagen más fresca de cara a la tendencia mundial en sitios de apuestas o juegos.

NEGOCIO DE JUEGOS LOCALIZADOS

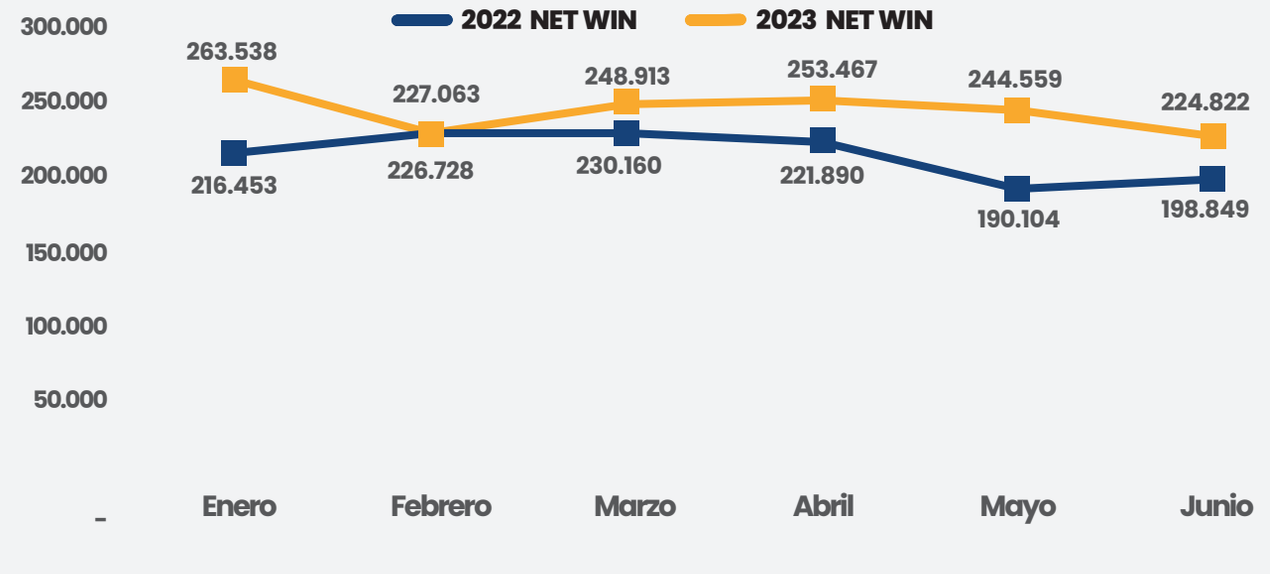
Megasuerte inició su proceso de expansión con la adecuación de 4 salas de juegos de mediano tamaño dentro del plan de tener como mínimo 20 para el año 2024, esto le permite iniciar una apuesta por nuevos negocios para el Grupo, que se reflejarán en mayores ingresos en un mercado que no ha sido explotado satisfactoriamente. Las nuevas salas cuentan con un modelo de atención diferenciada frente al que se venía prestando y se busca lograr mejores experiencias entre los clientes.

Megasuerte presentó un comportamiento positivo en el primer semestre del año 2023 comparado con el primer semestre del año 2022 en el que se evidencia un crecimiento del 22.61% en el recaudo, teniendo un valor de $4.722.911 millones vs $3.852.102 del 2022 y un 13.87% en el net win teniendo un valor de $1.462.362 vs 1.284.184 del primer semestre 2022.

COMPORTAMIENTO RECAUDO



COMPORTAMIENTO NET WIN



LOGROS OPERATIVOS Y TÉCNICOS

Para el primer semestre del 2023 las Met´s operativas en promedio fueron 256, presentado una mejoría del 6.2% frente al primer semestre de 2022 que fueron en promedio 241 Met´s, cifra que se proyecta cambiar notablemente para el segundo semestre del 2023 debido al retiro de operación de aquellas Met´s que no se encuentren operativas. A lo largo del semestre, se calculó en promedio mensual, un ahorro en reparaciones de tarjeta y demás refacciones de aproximadamente $30 millones de pesos, lo anterior debido al montaje y puesta en marcha del laboratorio especializado. Adicionalmente, se contrataron técnicos de ruta y laboratorio.

LOGROS COMERCIALES

Durante el primer semestre del año 2023, se cerraron acuerdos comerciales en máquinas con los siguientes proveedores:

- EGT
- AGT
- IGT

Actualmente, se mantienen acercamientos con Gambee, Azure y Merkur. De igual manera, se adquirieron 4 Ruletas Stork a la empresa EGT la cuales son parte fundamental en el proyecto Met´s.

Continuaron con la ejecución del Proyecto Met´s presentando un avance del 43% a cierre de junio.

A continuación, se presentan los avances más significativos en la gestión de la filial:

- Definición e implementación de estructura de Megasuerte.
- Diseño, construcción de procedimientos y documentos que requieren la operación de los centros de experiencias teniendo autonomía Megasuerte en su operación.
- Desarrollo de un modelo de negocio que abarque las todas las vertientes que involucra el proyecto (centros de experiencias, ruta y modelo actual).
- Se reportaron ante Coljuegos 3 nuevos centros de experiencias para completar 4 de los 20 que abarca el proyecto.
- Puesta en marcha plan de contingencia para contratación del personal de las salas.
- Realización de la construcción del Protocolo de Servicio aplicado a juegos localizados, que tiene como objetivo implementar una cultura de servicio en nuestros centros de experiencias.

Grupo Réditos

NUESTRO RESULTADO

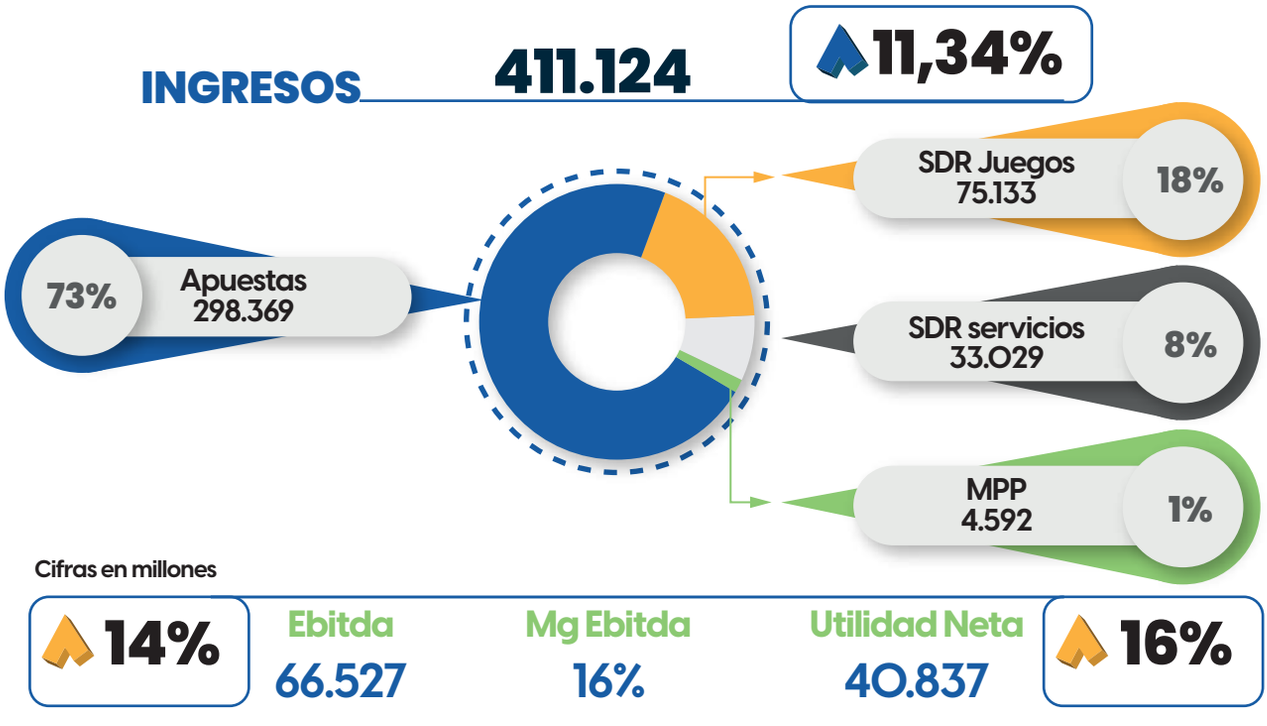
Los resultados financieros de Réditos Empresariales se dan en un escenario macroeconómico influenciado por la tendencia creciente del Índice de Precios al Consumidor (IPC), por una mayor indexación, generando un impacto importante en los costos y gastos. Se comenzó un año con una realidad cambiante, con menor crecimiento económico, con inflación y tasas más altas, con mayor incertidumbre, pero llena de desafíos.

A pesar de este escenario la compañía continúa apuntándole a importantes estrategias de transformación que le ayudan a consolidarse como una empresa fuerte comercialmente, aumentando su capacidad administrativa, operativa y financiera que nos permite ser competitivos, generar valor y organizarnos de la manera más eficiente posible.

Con la aprobación del ente concedente, se creó la filial **Rediapuestas S.A.S.** para desarrollar la operación de las apuestas permanentes en el departamento, con el fin de facilitar el control por parte de la entidad concedente, brindar información específica y exclusiva del contrato de concesión, como ventas, costos y gastos, información financiera anualizada y exclusiva para el contrato de concesión. Como Grupo Empresarial, se facilita la identificación de la rentabilidad de cada actividad y focalización con cada grupo de interés conforme a las diferentes actividades que conforman la organización.

Cumpliendo con la normativa en Colombia, se presentan los resultados obtenidos durante el primer semestre de 2023, los cuales se compararon con los logros obtenidos durante el primer semestre año anterior. Alcanzando unos ingresos de $411.285 millones con un crecimiento del 11,35%, un ebitda de 16% y una utilidad neta $40.838 con un crecimiento de 16,24%.

Los resultados operacionales registraron crecimientos en ingresos y en los componentes de costos y gastos, estos últimos en una proporción inferior a los ingresos. Este comportamiento se debe a las estrategias de manejo prudente y eficiente de control en los gastos, logrando terminar por debajo de la inflación que al finalizar el semestre se situó en 12,13%, mientras que el crecimiento en gasto fue del 10,06% pese a que variables como la nómina, arriendos, servicio de vigilancia y otros gastos estuvieron afectados por el incremento del SMLMV de un 16% fijado por decreto por el Gobierno Nacional.



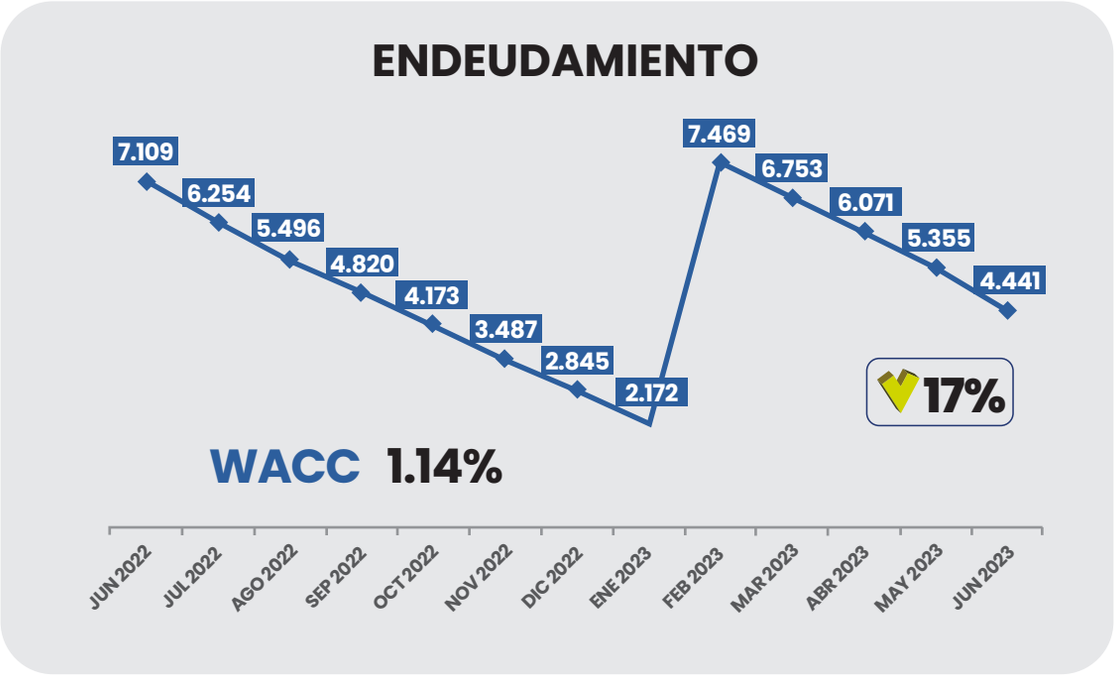
De los $411.124 millones de ingresos generados durante el primer del semestre el 73% lo originó la operación de apuestas permanentes, el 18% corresponde a SDR juegos, mientras que el 8% de los ingresos fueron gestionados por la unidad de SDR servicios.

Réditos Empresariales ha logrado una utilidad neta de $40.837 millones de pesos en el primer semestre del año, lo que supone un 16,24% más que en el mismo período del año anterior, este incremento interanual se debe principalmente al desempeño de las estrategias comerciales que ha realizado la empresa en los últimos meses.

MARGEN EBITDA

Se obtuvo un ebitda de $ 66.527 millones, con un crecimiento del 14,06% y un margen del 16%.

ENDEUDAMIENTO



En la gestión de Tesorería se alcanzaron eficiencias para el primer semestre por valor de $5.197 millones en gastos financieros del GMF, derivados de la consignación directa a los proveedores utilizando las transportadoras de valores. Los ingresos por intereses y rendimientos financieros del primer semestre equivalen a $2.536 millones siendo lo más representativo los intereses generados a la filial Credintegral por $1.577 millones en el semestre.

INDICADORES

2023-1

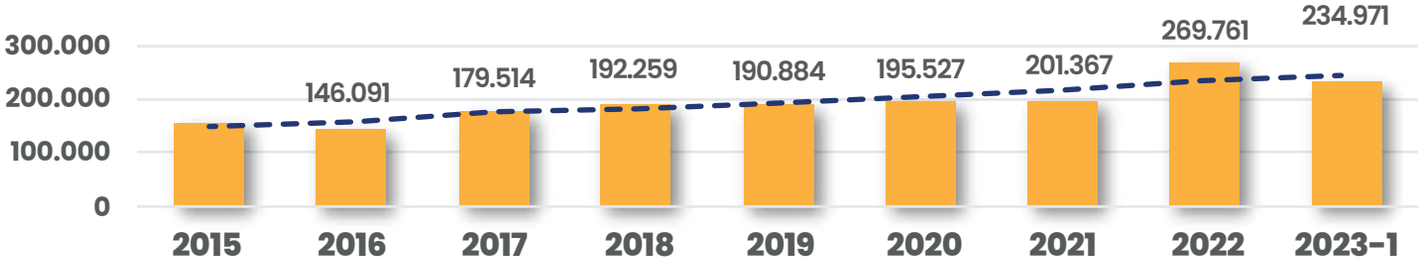
2022-2

La estructura financiera de la empresa en su indicador de endeudamiento tuvo una leve variación pasando de un 61% al cierre de diciembre de 2022, a un 60% al corte de junio de 2023.

Durante el primer semestre de 2023 se realizaron abonos a Obligaciones Financieras por $4.274. Todas las obligaciones con la banca, el Estado, así como con aliados y clientes, se encuentran al día. Se tuvo una inversión en activos fijos, diferidos y licencias por la suma de $ 6.939 millones, los cuales fueron adquiridos con recursos propios.

CRECIMIENTO GRUPO RÉDITOS

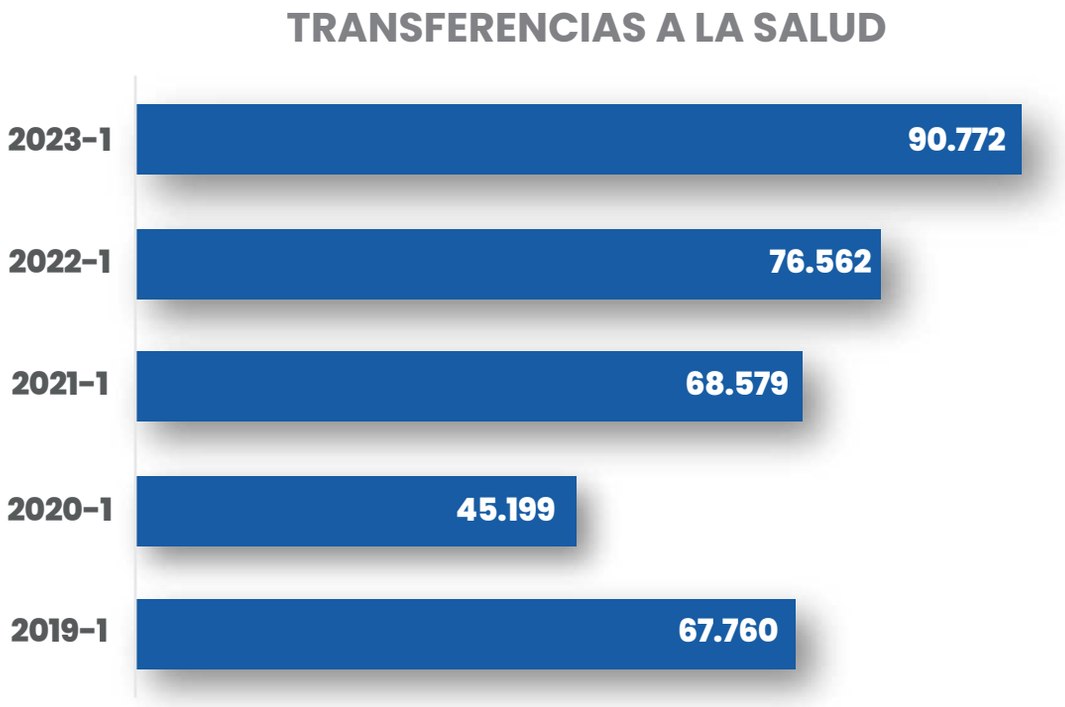
El nivel de activos totales se situó en el primer semestre de 2023 en $234.971 millones, el decrecimiento de los activos se debe a la disminución en el rubro de efectivo y equivalentes de efectivo por el pago del impuesto de renta que fue de $53.973 millones y al crecimiento de la inversión en la filial Rediapuestas S.A.S. por $20.000 millones.



TRANSFERENCIAS A LA SALUD

90.772
millones

Se hicieron transferencias a la salud durante el primer semestre de 2023 por $90.772 millones de pesos, es decir $14.210 millones de pesos más que el mismo periodo de 2022, lo que representa un incremento del 19%, estos resultados permiten consolidar la organización en la operación y contribuir al propósito que tienen los sistemas de salud de mejorar la atención y cuidado de la población.



OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Somos grandes contribuyentes, aportamos a la nación mediante tributos de orden nacional, regional y local, que tienen un impacto relevante en el desarrollo del país, y los municipios, pues tenemos claro que el ejercicio de tributar debe redundar en la creación de valor público para la sociedad.

Los impuestos municipales, departamentales y nacionales causados por Réditos Empresariales durante el primer semestre de 2023 sumaron $194.042 millones de pesos, distribuidos así:

- **Transferencias a la salud: $90.772 millones**
- **IVA: $47.810 millones**
- **Retención en la fuente: $19.686 millones**
- **Derechos de explotación: $35.774 millones**

1,67 Índice de solidez

Ebitda **66.527 millones**

60% Nivel de endeudamiento

Ingresos Operacionales **411.285 millones**

1,03 Razón Corriente

Utilidad Operacional **62.288 millones**

16% Margen Ebitda

Utilidad Neta **40.838 millones**

OPERACIONES CON ACCIONISTAS

En el periodo comprendido entre enero y junio de 2023 se presentaron las siguientes operaciones con accionistas:

Arrendamientos	Mantenimientos	Empleados
175.996	81.693	16.641

*Cifras en miles de pesos

CRECIMIENTO GRUPO RÉDITOS

CRECIMIENTO INGRESOS OPERACIONALES SEMESTRE 1 - 2023 VS SEMESTRE 1- 2022

	2023-01	2022-01	Variación	% Variación
CRECIMIENTO INGRESOS OPERACIONALES GRUPO RÉDITOS	431.703.244	382.920.862	48.782.382	12,7%
RÉDITOS EMPRESARIALES S.A.	411.285.331	369.377.803	41.907.528	11,3%
CIA GESTIÓN CREDINTEGRAL SAS	9.233.181	8.352.122	881.058	10,5%
INVERSIONES MEGASUERTE SAS	4.475.142	0	4.475.142	0,0%
COMPAÑÍA INMOBILIARIO EMPRESARIALES SAS	3.801.805	2.766.685	1.035.120	37,4%
LOTICOLOMBIA S.A	2.867.091	2.387.338	479.753	20,1%
INVERÉDITOS SAS	40.696	36.914	3.781	10,2%

** Por el primer semestre año 2022 la compañía Inversiones Megasuerte No era Filial - Inicio a ser filial a partir de Julio 2022.

**La información se extrae de los Estados Financieros Separados de cada una de las empresas del Grupo

*Cifras en miles de pesos

PROYECTO DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

Utilidad Neta Repartible 1er Semestre 2023	**$ 40.837.707.713**

RESERVAS

Se liberan Reservas para decreto de Dividendos	**8.663.492.287**

DECRETO DE DIVIDENDOS

Dividendos en dinero	**49.501.200.000**

TOTAL	**$ 49.501.200.000**	**$ 49.501.200.000**

Se decreta un dividendo de $ 35,358 pesos por Acción, se registrará y pagará mensualmente cada cuota dentro de los quince (15) primeros días de cada mes, desde el mes de octubre de 2023 hasta el mes de marzo de 2024.

Los Dividendos que se decretan, se pagarán a los tenedores que aparezcan registrados en el libro de Accionistas de Réditos Empresariales S.A. el último día calendario del mes anterior al del pago.

La ley 2227 de 2022 modificó la tarifa sobre la retención en la fuente sobre dividendos no gravados para sociedades nacionales quedando en un 10% trasladable o imputable a la persona natural residente o inversionista residente en el exterior, adicionalmente modificó la tarifa de retención en la fuente de dividendos para personas naturales residentes según la siguiente tabla:

RANGOS UVT		TARIFA MARGINAL	IMPUESTO
DESDE	HASTA		
>0	1.090	0%	0
>1.090	En adelante	15%	(Dividendos decretados en calidad de exigibles en UVT menos 1.090 UVT) x 15%

NUESTRA **GESTIÓN JURÍDICA**

La gestión de Jurídica en el Grupo Réditos para el primer semestre de 2023 se enmarcó en las acciones pertinentes para el logro de la cesión del contrato de concesión apuestas permanentes en Antioquia (periodo 2021-2026) a la filial Rediapuestas S.A.S. Así mismo, se realizó acompañamiento legal en los diferentes proyectos que adelanta el Grupo Réditos, en cuanto a la gestión preventiva de incumplimientos normativos, elaboración, revisión y seguimientos de contratos y pólizas y de las demás acciones derivadas de dicha actividad.

Se atendieron los procesos judiciales y administrativos, resaltando que las pretensiones por procesos en los cuales las empresas del Grupo Réditos son demandadas, ascienden a veinte un mil quinientos seis millones quinientos cincuenta y tres mil seiscientos once pesos ($21.506.553.611) en cuarenta y dos (42) procesos, dieciséis (16) de ellos con calificación probable de condena por novecientos treinta y nueve millones ochocientos ochenta y ocho mil novecientos doce pesos ($939.888.912). De igual forma, las pretensiones por procesos en los cuales la compañía es demandante ascienden a treinta y cinco mil seiscientos treinta y siete millones trescientos treinta y seis mil quinientos veintiún pesos ($35.637.336.521) en treinta (30) procesos, nueve (9) de ellos con calificación probable de ganar por once mil veinte tres millones ciento ochenta y cuatro mil ciento setenta y un pesos ($11.023.184.171).

Grupo Réditos

NUESTRO GOBIERNO CORPORATIVO

IMPLEMENTACIÓN DEL SARLAFT EN REDIAPUESTAS

Como producto de la cesión del contrato para la operación de las apuestas permanentes de la sociedad Réditos Empresariales S.A. a Rediapuestas S.A.S., la Dirección de Cumplimiento implementó en esta última, el sistema de administración del riesgo de lavado de activos, financiación del terrorismo y de la proliferación de armas de destrucción masiva. Se definieron los mecanismos e instrumentos de prevención y control, así como todos aquellos que aseguraran el cumplimiento de lo establecido en el acuerdo 574 de 2021 del Consejo Nacional de Juegos de Suerte y Azar. De igual manera, se viene implementando el programa de transparencia y ética empresarial para Rediapuestas y también para Megasuerte, el cual busca prevenir los riesgos de corrupción, fraude, opacidad y soborno, en su calidad de generadores de recursos para la salud, según lo establece la Superintendencia Nacional de Salud.

Cabe anotar, además, que esta cesión conlleva a un cambio de supervisor para la sociedad Réditos Empresariales, pasando a ser vigilada por la Superintendencia de Sociedades, razón por la cual ya se han comenzado a implementar los sistemas que dicha superintendencia ha reglamentado.

IMPLEMENTACIÓN DEL SAGRILAFT EN CREDINTEGRAL

En cumplimiento de lo establecido por la Superintendencia de Sociedades, la Compañía de Gestión Credintegral implementó el sistema de autocontrol y gestión del riesgo de lavado de activos, financiación del terrorismo y de la proliferación de armas de destrucción masiva. Los mecanismos e instrumentos para prevenir y controlar estos riesgos son dirigidos desde la matriz Grupo Réditos a través de la Dirección de Cumplimiento.

OBLIGACIÓN DE REPORTAR BENEFICIARIOS FINALES

¿Quiénes deben hacer este reporte?

1. Las sociedades y entidades nacionales, con y sin ánimo de lucro (residentes tributarias en Colombia).
2. Los establecimientos permanentes (esto incluye a las sucursales en Colombia de sociedades y entidades no residentes).
3. Estructuras sin personería jurídica, entre las que se encuentran, los patrimonios autónomos constituidos mediante contrato de fiducia mercantil, los contratos de colaboración empresarial, los fondos de capital privado o inversión colectiva, los fondos de deuda pública, los fondos de pensiones y cesantías, entre otras.
4. Las personas jurídicas y las estructuras sin personería jurídica extranjeras, cuyo valor de sus activos ubicados en Colombia representen más del 50% de su total de activos.

¿Quiénes son los beneficiarios finales?

De acuerdo con lo establecido en el artículo 631-5 del Estatuto Tributario, son beneficiarios finales.

De las personas jurídicas:

1. La persona natural que, de manera directa o indirecta, actuando de forma individual o conjunta*, tenga titularidad de un 5% o más del capital o de los derechos de voto de la persona jurídica.
2. La persona natural que actuando de forma individual o conjunta se beneficie de un 5% o más de los activos, rendimientos o utilidades de la persona jurídica.
3. La persona natural que actuando de forma individual o conjunta ejerza control** sobre la persona jurídica por medios diferentes a los establecidos en los numerales anteriores.
4. El representante legal, salvo que exista una persona con mayor autoridad en relación con las funciones de gestión o

dirección de la persona jurídica, cuando, luego de agotada una debida diligencia, no se haya podido identificar ninguna persona natural de las establecidas en los numerales anteriores.

NOTA: Se debe entender por conjuntamente*, cuando la persona natural actúa, de forma directa o a través de otras estructuras jurídicas y no jurídicas, junto con terceros con quienes tiene vínculos hasta el segundo grado de consanguineidad, afinidad o primero civil; o cuando actúa de manera directa o indirecta en conjunto con otros terceros a través de un acuerdo.

De igual manera, debe entenderse por ejercer control** cuando se tiene la potestad de tomar o imponer decisiones relevantes en la administración, dirección o gestión de la persona jurídica.

De las estructuras sin personería jurídica:

1. Fiduciante, fideicomitente, constituyente o posición similar o equivalente.
2. Fiduciario o posición similar o equivalente.
3. Comité fiduciario, comité financiero o posición similar o equivalente.
4. Fideicomisario, beneficiario o beneficiario condicionado.
5. Cualquier otra persona natural que ejerza el control efectivo y/o final, o que tenga derecho a gozar y/o disponer de los activos, beneficios, resultados o utilidades.

Cuando se trata de una persona jurídica quien tenga una de las posiciones mencionadas, el beneficiario final será(n) la(s) persona(s) natural(es) beneficiaria(s) final(es) de esta última, de acuerdo con lo establecido en lo correspondiente para personas jurídicas.

Lo anterior conlleva a la obligación que adquieren todas las sociedades de adelantar una debida diligencia continua, con el fin de establecer y reportar ante la DIAN a sus beneficiarios finales. En el caso de sociedades que poseen acciones en otra sociedad, corresponde revelar a esta su composición accionaria e identificar y revelar si a su interior se dan las condiciones establecidas para la denominación de actuación conjunta.

Esto se suma a la obligación para las personas jurídicas que poseen acciones en sociedades operadoras de juegos de suerte y azar del nivel territorial, a declarar el origen de los recursos aportados para la constitución de la persona jurídica operadora del contrato, de acuerdo con lo establecido en el artículo 16.2.2 del Acuerdo 574 de 2021 del Consejo Nacional de Juegos de Suerte y Azar.

Se espera de todos los accionistas del Grupo Réditos, personas naturales y jurídicas, el mayor compromiso con la debida diligencia y con la transparencia y oportunidad en la entrega de la información que periódicamente se les solicita, lo cual conlleva a que el Grupo Réditos, no solo cumpla con sus obligaciones evitando sanciones, sino a fortalecer su imagen lo cual se traduce en más y mejores negocios e ingresos para sus accionistas.

INFORME ESPECIAL DE GRUPO EMPRESARIAL

Grupo Réditos como grupo empresarial estuvo integrado en el primer semestre de 2023 por Réditos Empresariales como matriz, y sus filiales en Colombia, Enlace Tecnológico de Negocios SAS, Compañía de Gestión Credintegral SAS, Inveréditos SAS, Loterías y Servicios Colombia SA, Compañía de Servicios Inmobiliarios SAS, Megasuerte SAS y la nueva filial Rediapuestas SAS.

Las principales operaciones realizadas por Réditos Empresariales con compañías vinculadas durante el primer semestre del 2023 fueron las siguientes:

- Se percibieron ingresos a través del contrato de colaboración con la filial Loterías y Servicios Colombia S.A. por concepto de comercialización de lotería física por valor de $3.560 millones de pesos y lotería virtual por valor de $2.672 millones de pesos.
- Se generaron gastos con la filial Mattis por $1.333 millones de pesos por concepto de arrendamientos, administración y comisiones asociados a los inmuebles donde operan los Ganaservicios y sitios de venta de Réditos Empresariales.
- Se generaron ingresos de Credintegral por comisiones de recaudo y comisión por servicios informáticos por valor de $295 millones de pesos, ingresos por intereses de financiación $1.500 millones de pesos.
- Se generaron ingresos de Megasuerte por servicios informáticos por $88 millones de pesos y servicios administrativos por $30 millones de pesos.

DISPOSICIONES LEGALES

"Réditos Empresariales S.A. así como sus empresas filiales y subordinadas, dieron estricto cumplimiento a las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, tienen sus marcas debidamente registradas, cuentan con las respectivas licencias de uso del software instalado y conservan la correspondiente evidencia que permite verificar dicho cumplimiento. La sociedad declara que no entorpeció la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores del Grupo Empresarial, aceptando el endoso de las mismas y pagando al tenedor legítimo a su presentación sin impedir la libre circulación de las mismas y adicionalmente, certifica que los estados financieros, elaborados acorde con las normas expedidas por el Gobierno Nacional y demás informes relevantes, no contienen vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial de la compañía."

Grupo Réditos

NUESTROS
COMITÉS

COMITÉ DE AUDITORÍA

El Comité de Auditoría ha sido constituido con el objeto de velar por la integridad de los

reportes financieros; que se lleve a cabo la revisión de todos los procesos de mayor riesgo y del sistema de control interno del Grupo Réditos, así como también servir de apoyo a la Junta Directiva frente al monitoreo existente al cumplimiento de las leyes, reglamentos vigentes, regulaciones y Código de Buen Gobierno.

Los lineamientos del Comité se encuentran establecidos en un reglamento interno que establece su objeto, composición, funciones y demás aspectos relacionados con su funcionamiento.

Composición del Comité
El Comité está conformado por tres miembros de la Junta Directiva y presidido por uno de ellos, y cuenta con un asesor externo permanente experto en auditoría y en Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Adicionalmente, sus miembros cuentan con conocimiento y experiencia en los temas relacionados con las funciones asignadas al comité. Son invitados permanentes al comité: el Presidente Ejecutivo del Grupo Empresarial, el Gerente de Auditoria, la Gerente de Planeación y Asegurabilidad, por la gestión relacionada con el proceso de Control Interno a su cargo y los Revisores Fiscales del Grupo; estos últimos exponen los resultados de sus auditorías permanentes, los cuales, son analizados detalladamente por el comité.

Durante el ejercicio del primer semestre del año 2023, el Comité de Auditoría estuvo conformado de la siguiente manera:

1. Néstor Raúl Paniagua García, quien se desempeña como coordinador.
2. Santiago Cuartas Tamayo.
3. Bernardo Augusto Restrepo Restrepo.

En este semestre, el Comité de Auditoría sesionó en seis oportunidades, como consta en las actas números 88 a la 93 de dicho semestre, contando con el 100% de participación de sus miembros y el acompañamiento permanente de su asesor externo.

Gestión del Comité y la Gerencia de Auditoria
En cada una de las sesiones, el Comité de Auditoría anjodalizó y realizó las recomendaciones sobre los estados financieros separados de las empresas que conforman el Grupo Empresarial, para la presentación a la Junta Directiva y la Asamblea de Accionistas. También se revisaron los informes, el control de costos y el adecuado funcionamiento del sistema de control interno; así como de los programas y políticas para prevenir e identificar el riesgo de fraude en el Grupo.

En las sesiones del comité se presentaron y analizaron los principales hallazgos de los informes de la Gerencia de Auditoria, la Gerencia de Planeación y Asegurabilidad con énfasis en el Sistema de Control Interno "COSO", donde se recomendó volcar la metodología al seguimiento de los controles claves y la matriz de riesgos críticos y se hace seguimiento también a los informes de la Revisoría Fiscal; así como el cronograma de avances y cierres para dictaminar los estados financieros separados y consolidados de Réditos Empresariales S.A. con corte al 30 de junio de 2023, por parte de la Revisoría Fiscal.

Durante el semestre se revisaron los temas derivados de los informes de la Gerencia de Auditoria, que fueron analizados en el seno del Comité, emitiendo las respectivas recomendaciones ya sea para la Presidencia Ejecutiva o se escalan para la toma de decisiones de la Junta Directiva. Durante este semestre y de manera permanente dentro del análisis de variaciones de estados financieros, se realizaron recomendaciones sobre el cumplimiento de las NIIF- (Normas Internacionales de Información Financiera); así como del mejoramiento continuo sobre el Manual de Políticas Contables del Grupo.

De igual forma, a lo largo del semestre y con el nombramiento de la nueva Junta Directiva de la filial Credintegral y por ende la constitución de los diferentes Comités de Junta, la información financiera de dicha filial, los informes de auditoría, de la revisoría fiscal BDO y los informes de control interno, fueron trasladados a este nuevo órgano quienes serán los encargados de realizar las revisiones y hacer las recomendaciones a la administración. Adicionalmente, desde la Gerencia de Auditoria se inicia con el acompañamiento a la nueva Junta Directiva de la filial y los diferentes comités que se conformaron a inicios de este año.

Finalmente, en este semestre realizamos un acompañamiento y apoyo en la debida diligencia realizada, para la toma de decisión de inversión en la empresa Global Sport.

COMITÉ DE GOBIERNO Y RIESGOS

El Comité de Gobierno y Riesgos ha sido constituido con el objeto de proponer y supervisar las medidas de Gobierno Corporativo y Riesgos adoptadas por el Grupo Réditos, de conformidad con las responsabilidades establecidas en el Código de Gobierno Corporativo, así como también para servir de apoyo a la Junta Directiva en el cumplimiento de sus funciones relativas al conocimiento y comprensión de los riesgos que asuma la entidad.

La regulación del Comité se encuentra establecida en un reglamento interno específico que regulariza su objeto, composición, funciones y demás aspectos relacionados con su funcionamiento.

Composición del Comité
El Comité está conformado por tres miembros de la Junta Directiva y presidido por uno de ellos. Adicionalmente, sus miembros cuentan con conocimiento y experiencia en los temas relacionados con las funciones asignadas al Comité. El Presidente Ejecutivo es invitado permanente a las reuniones del Comité.

Durante el ejercicio del primer semestre del año 2023 el Comité de Gobierno y Riesgos estuvo conformado de la siguiente manera:

1. Juan Pablo Salazar Mejía, quien se desempeña como Coordinador.
2. Néstor Raúl Paniagua
3. Norman Antonio Correa

En el periodo de tiempo mencionado, el comité sesionó en seis oportunidades con la asistencia del 100% de sus miembros; sus decisiones y actuaciones quedan consignadas en actas, cumpliendo los requisitos establecidos en el art. 189 del Código de Comercio.

Gestión del Comité
El Comité desempeñó sus funciones con autonomía de funcionamiento; el calendario de sesiones y el orden del día fueron establecidos por su Coordinador y por el Secretario de la Junta Directiva.

Las principales actividades que desarrolló el Comité durante el primer semestre del año 2023 fueron las siguientes:

- Se recibió informe de gestión del estado del SARLAFT implementado de conformidad con lo establecido por el CNJSA mediante el acuerdo 574 de 2021, donde se incluyó la descripción de actuaciones surtidas para dar cumplimiento a la ejecución del sistema y se concluye que los mecanismos e instrumentos de SARLAFT se han aplicado en debida forma y permiten contar con controles adecuados sobre factores de riesgo.

- En cada sesión del comité se recibieron informes de actualización de riesgos y controles tanto de Réditos Empresariales S.A., como de las filiales del Grupo, específicamente en lo relacionado con mapa de riesgos de operación de la compañía, mapa de riesgos de fraude y gestión de riesgo de crédito, donde el comité presentó sus respectivas recomendaciones.

- Con la finalidad de garantizar el fortalecimiento de buenas prácticas en materia de gobierno corporativo, se efectuó la contratación de la firma Deloitte que se especializa en la materia, a efectos de brindar una adecuada asesoría y acompañamiento para el desarrollo del plan de trabajo definido por el comité para el año 2023.

- Se analizó y recomendó positivamente la aprobación del proyecto de reforma estatutaria relacionado con el derecho de preferencia de Réditos Empresariales S.A.

- Se analizó y recomendó positivamente la aprobación del proyecto de reforma estatutaria relacionado con el cambio de denominación social de la sociedad Enlace Tecnológico de Negocios S.A.S. por Enlace de Negocios S.A.S.

- En virtud de la metodología presentada por la empresa consultora Deloitte, se aprobó el plan de trabajo, donde se realizará principalmente lo siguiente:
  - Autoevaluación de los miembros de Junta Directiva y cargos que dependen directamente de la Junta Directiva.
  - Acompañamiento en implementación de política de conflictos de interés a nivel de Junta Directiva, alta gerencia y no alta gerencia.
  - Definición de metodología para establecer planes de sucesión de cargos críticos y miembros de Junta Directiva.
  - Evaluar y brindar recomendaciones sobre la evaluación de desempeño de la auditoría interna.
  - Revisión de estatutos, código de buen gobierno y reglamentos establecidos, para brindar las recomendaciones pertinentes.
  - Revisión del apetito de riesgo.
  - Brindar recomendaciones para una adecuada estructura de gobierno en las filiales.

Por otra parte, se recibió informe y se analizó la forma como se debe integrar la prueba del DRP con la implementación del nuevo core transaccional INVICTUS. Así mismo, se revisó y evaluó el plan de continuidad del negocio, anexando sus respectivas recomendaciones.

Se recomendó aprobar positivamente el apetito de riesgo presentado sobre la filial Inversiones Megasuerte S.A.S.

El comité recomendó analizar y estructurar el centro de servicios compartidos entre la empresa Matriz y filiales del Grupo Réditos.

Definición y estructuración de la administración de inversiones controladas y asociadas de Réditos Empresariales, respecto a la adopción del gobierno corporativo, administración del riesgo, arquitectura del control, comunicación y relación con los grupos de interés.

Finalmente, se emitió recomendación en el sentido de que se debe establecer la metodología para la identificación, control y seguimiento de los riesgos derivados de TI y Ciberseguridad.

COMITÉ DE INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

Comité de Innovación y Tecnología El Comité de Tecnología Transformación Digital e Innovación es un órgano de apoyo a la gestión que realiza la Junta Directiva, y se le atribuyen las responsabilidades de alizar, estudiar, asesorar y ser el ente de recomendación y asesoramiento en los asuntos relacionados con la innovación y la tecnología del Grupo Réditos, así como en los asuntos operativos relacionados con la tecnología que sea utilizada, evaluada o considerada para el Grupo.

La regulación del Comité se encuentra establecida en un Reglamento Interno específico que regula su objeto, composición, funciones y demás aspectos relacionados con su funcionamiento.

Composición del Comité
El Comité está conformado por tres miembros de la Junta Directiva y presidido por uno de ellos. Adicionalmente, sus miembros cuentan con conocimiento y experiencia en los temas relacionados con las funciones asignadas al Comité. El Presidente Ejecutivo del Grupo Empresarial es invitado permanentemente a las reuniones del Comité.

Durante el primer semestre 2023 el Comité de Tecnología estuvo conformado de la siguiente manera:

1. Bernardo Augusto Restrepo Restrepo, quien se desempeña como Coordinador.
2. Antonio José Picón Amaya
3. Santiago Luis Restrepo Betancur

El comité sesionó en cinco oportunidades con la asistencia del 100% de sus miembros; sus decisiones y actuaciones quedaron consignadas en actas cumpliendo los requisitos establecidos en el art. 189 del Código de Comercio.

Gestión del Comité
Durante el primer semestre del año 2023, el Comité desempeñó sus funciones con autonomía de funcionamiento; el calendario de sesiones y el orden del día fueron establecidos por su coordinador y por el secretario de la Junta Directiva.

Las principales actividades que desarrolló el Comité fueron las siguientes:

- El comité se enfocó en evaluar las recomendaciones presentadas por el asesor experto, Sr. Iván Berrio. Estas recomendaciones abarcaron áreas como activos digitales, capacidades digitales, ciberseguridad, inteligencia empresarial, Invictus, propuesta de estructura de TI y modificación organizacional.

- Se efectuó el respectivo análisis y evaluación de proveedores para el suministro de licenciamiento de Fortinet. Luego del exhaustivo proceso de evaluación, se proporcionaron recomendaciones con respecto al proveedor más adecuado. Estas recomendaciones fueron presentadas a la Junta Directiva.

- Se llevó a cabo un profundo análisis de la estructura de demanda de TI. Como resultado, se formularon recomendaciones con el propósito de mejorar y optimizar esta estructura, asegurando un funcionamiento eficiente y alineado con los objetivos de la organización.

- Se efectuó revisión del modelo de servicios de operaciones de TI del Grupo Réditos. A partir de esta revisión, se elaboraron recomendaciones específicas con el fin de potenciar o mejorar el modelo de servicios existente.

- Por parte del comité se recibió informe de estatus de Invictus. Como resultado de esta evaluación, se generaron diversas recomendaciones orientadas a optimizar los resultados de Invictus.

- Por parte del comité se analizó el modelo de licenciamiento de la base de datos con Oracle, así como los costos de los diferentes modelos de licenciamiento. Se aclara al comité que se tiene propiedad a perpetuidad de un licenciamiento de la base de datos y un pago por uso a partir de la negociación reciente.

- En colaboración con el comité de nombramientos y remuneraciones, se revisó en detalle el perfil del Gerente de Demanda de TI. Como consecuencia de esta revisión, se emitieron recomendaciones específicas para garantizar que el perfil se alinee con las necesidades y objetivos estratégicos de la organización.

COMITÉ DE NOMBRAMIENTO Y REMUNERACIONES

El Comité es un órgano de apoyo a la gestión que realiza la Junta Directiva, y se le atribuyen responsabilidades con relación al asesoramiento en materia de nombramientos y remuneraciones, además de desarrollar un enfoque del manejo estratégico del Talento Humano, en términos de compensación y desarrollo.

La regulación del Comité se encuentra establecida en un Reglamento Interno específico que define su objeto, composición, funciones y demás aspectos relacionados con su funcionamiento.

Composición del Comité
El Comité está conformado por tres miembros de la Junta Directiva y presidido por uno de ellos. Adicionalmente, sus miembros cuentan con conocimiento y experiencia en los temas relacionados con las funciones asignadas al Comité. El Presidente Ejecutivo del Grupo Empresarial es invitado permanente a las reuniones del Comité.

Durante el ejercicio del primer semestre del año 2023, el Comité de Nombramientos y Remuneraciones estuvo conformado de la siguiente manera:

1. Jesús Antonio Gómez Rondón, quien se desempeña como Coordinador.
2. Antonio José Picón Amaya.
3. Juan Pablo Salazar Mejía .

Durante el primer semestre del año 2023 el comité sesionó en tres oportunidades con la asistencia del 100% de sus miembros; sus decisiones y actuaciones quedan consignadas en actas cumpliendo los requisitos establecidos en el art. 189 del Código de Comercio.

Gestión del Comité
Durante el primer semestre del año 2023, el Comité desempeñó sus funciones con autonomía de funcionamiento; el calendario de sesiones y el orden del día fueron definidos por su Coordinador.

Las principales actividades que desarrolló el Comité fueron las siguientes:

- Se realizó seguimiento del modelo de remuneración variable administrativa.
- Se realizó seguimiento al modelo de remuneración variable comercial.
- Se llevó a cabo una exhaustiva revisión de la política de incremento salarial prevista para el año 2023, con la finalidad de asegurar su alineación con los objetivos organizacionales.
- Se propuso la necesidad de contratar los servicios de una empresa consultora especializada para evaluar a fondo el modelo de compensación variable del Grupo Réditos. Tras una validación rigurosa, se optó por contratar los servicios de la empresa Adecco, quienes llevaron a cabo un estudio exhaustivo.
- Tras recibir el informe detallado de la empresa consultora sobre la revisión del modelo de compensación variable, el Comité recomendó mantener el modelo actual durante el presente año. Así mismo, se presentaron varias recomendaciones para que fueran analizadas por la Junta Directiva.
- Se efectuó revisión de la metodología utilizada para la presentación de denuncias de la Línea Ética, a través de la plataforma proporcionada por BDO.

Réditos Empresariales S.A. hace una moción reconocimiento y agradecimiento al señor Bernardo Augusto Restrepo Restrepo, por su ardua labor y compromiso como miembro de la Junta Directiva de la organización durante nueve años, tiempo en el cual su labor aportó significativamente al desarrollo de la estrategia corporativa.

Grupo Réditos

NUESTRA GESTIÓN DE SOSTENIBILIDAD

GESTIÓN **AMBIENTAL**

En el Grupo Réditos Dejamos Huella por medio de nuestras experiencias

Pacto con el Planeta

PACTO CON EL PLANETA

Dando continuidad al posicionamiento de la estrategia de sostenibilidad, en el mes de abril Grupo Réditos se vinculó a la Semana por la Sostenibilidad de Iberoamérica 2023, logrando ubicarse en la categoría de Organizaciones sostenibles, a través de la iniciativa "Pacto con el Planeta", la cual fue publicada en la página de Ciclo Siete, permitiendo que la organización sea visible y referente a nivel de Iberoamérica.

SEMANA DEL PLANETA

Siendo responsables socialmente, Grupo Réditos continúa con el propósito de ser referente y visible con su compromiso ambiental, por ello, en el mes de junio se llevó a cabo la segunda versión de la Semana del Planeta, en la cual se realizaron diferentes actividades que dieron a lugar la participación de colaboradores, clientes, emprendedores y demás partes interesadas.

Además, se creó toda una estrategia de marketing alrededor de esta semana, con la que se logró mostrar a todos los públicos las buenas prácticas que hay al interior de la organización en entorno a la cultura ambiental.

#SinContaminaciónPorPlásticos

CAUCASIA

El Área Metropolitana del Valle de Aburrá
y su programa Planes de Movilidad
Empresarial Sostenible - Planes MES
RÉDITOS EMPRESARIALES SAS
PLANES MES

PLAN DE MOVILIDAD EMPRESARIAL SOSTENIBLE

En el mes de mayo, el Grupo Réditos fue reconocido por el Área Metropolitana del Valle de Aburrá y el programa de Planes de Movilidad Empresarial Sostenible (Planes MES), como "Embajadores de Movilidad Sostenible" posicionando a la organización a nivel nacional como referente en buenas prácticas de movilidad.

Este reconocimiento fue otorgado a 38 organizaciones de 432 participantes.

En el mes de mayo Grupo Réditos participo en el Comité Nacional de Sostenibilidad y Responsabilidad Social de ASOJUEGOS, que busca visibilizar las buenas prácticas de las empresas, su impacto en las comunidades y como cada una de ellas es motor de desarrollo de las regiones.

Se eligió un consejo que coordinará el Comité Nacional de RSE y está compuesto por 13 de las 45 empresas participantes y que representan las diversas regiones del país: Grupo Réditos, Seapto S.A., Apostar S.A., Grupo Gelsa, Operador Nacional de Juegos, Corredor Empresarial, Inversuperjuegos, Redcolsa, Súper Giros, JER, Súper Giros Sucre, Súper Giro, y Súper Giros Casanare.

GESTIÓN **SOCIAL**

El Grupo Réditos propicia acciones encaminadas al bienestar de sus colaboradores y sus familias tales como:

VIVIENDA

En el primer semestre de 2023, Grupo Réditos con apoyo de la caja de compensación familiar Comfenalco, se posicionó como la empresa número uno en la asignación de subsidios de vivienda, donde fueron beneficiados 16 colaboradores y sus familias por un valor total de $535.340.000, seguido de almacenes Éxito con 15 colaboradores y una asignación de $452.980.000. Demostrando toda la gestión y acompañamiento realizado para que nuestros empleados logren el sueño de tener su casa propia.

RESTAURANTE

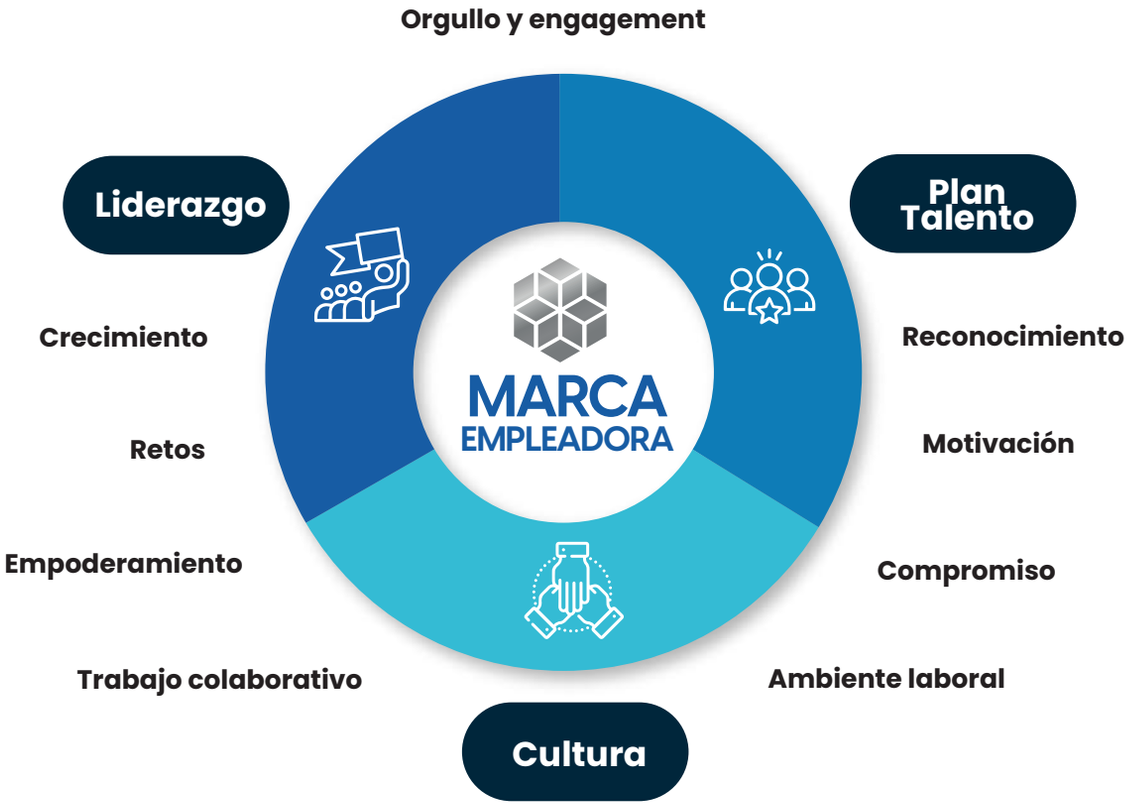
Desde el mes de abril de 2023 se reactivó el servicio de almuerzos en el restaurante ubicado en el piso 9 de la sede administrativa del Grupo Réditos, entregando alimentos sanos, frescos y mejorando la comodidad y la economía de nuestros colaboradores, gracias a una tarifa subsidiada tanto por la organización como por Femfuturo.

MARCA EMPLEADORA

Con la gestión del lienzo estratégico Marca Empleadora se ha venido logrando el posicionamiento y visibilidad de la marca “Grupo Réditos” acercándonos al gran objetivo de ser una organización aspiracional y atractiva para el público interno y externo.

A través de las diferentes acciones se puede evidenciar un crecimiento orgánico en las redes sociales y en los portales de empleo, medios por los cuales damos a conocer la oferta de valor del Grupo Empresarial a través de contenidos que apalancan nuestros atributos de Marca Empleadora; Plan Talento, Liderazgo y Cultura, y así mismo, damos a conocer nuestra oferta de empleabilidad a todos los Antioqueños.

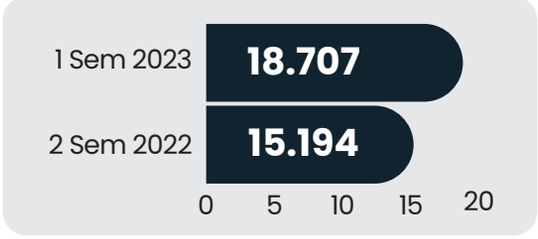
ECOSISTEMA DE MARCA EMPLEADORA



POSICIONAMIENTO

magneto

POSTULACIONES



Se ha tenido un crecimiento del 23% de postulaciones a vacantes en el último semestre respecto al semestre anterior, eso gracias a estrategias de marca empleadora, marketing, posicionamiento orgánico y acciones de Magneto.

REDES GRUPO RÉDITOS

2do Semestre 2023	8.856	8.250	2.596	342
	7.854	7.414	2.127	337

11% de crecimiento en las redes sociales del Grupo Empresarial

POSICIONAMIENTO EN PORTAL DE EMPLEO

Computrabajo

4,47 ★★★★½

Evaluaciones generales
2.079

97%

Evaluaciones
1.788 personas

4,16 ★★★★☆

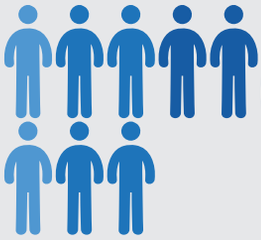
Evaluaciones líder general
1.392

12.960

Followers

Las personas califican en promedio en 4.4% la experiencia en la organización, siendo una calificación adecuada para el posicionamiento de la marca empleadora.

Plan talento es el medio por el cual los colaboradores pueden crecer al interior de la compañía realizando ascensos, permitiendo la estabilidad, fidelización y permanencia de los colaboradores; impactando directamente en la rotación del personal.



80

Crecimiento de personal a otros roles

Comercial 44

Crecimiento de personal de fuerza de venta a roles administrativos

Líderes 16

Crecimiento del personal con cambio de cargo a un rol de liderazgo

UNIVERSIDAD RÉDITOS

Durante el primer semestre del año 2023, la Universidad Réditos se ha enfocado en apalancar las diferentes estrategias de la organización por medio de la creación de contenidos, es por esto por lo que la escuela CORE es una de las más navegadas, en esta los colaboradores encuentran cursos como Raspa&Listo, POWWI, Cartelería Digital, Invictus entre otros, permitiendo así que todos cuenten con la información oportuna para contribuir con el alcance de los objetivos.

La Universidad Réditos durante este primer semestre también se ha enfocado en la creación de mallas por roles para que cada persona cuente con los cursos adecuados y necesarios para la gestión del conocimiento, logrando de esta forma que a futuro esto se vea reflejado en la herramienta, facilitando la accesibilidad y la interacción con la información, para los colaboradores que se encuentran en los 125 municipios de Antioquia.

Universidad Réditos Apalancador de Estrategias por medio de contenidos formativos

INVICTUS

Se acompaño a la Fuerza Comercial en los 125 municipios de Antioquia, en la migración de software de Jade a Invictus, logrando impactar con información clara y suficiente para su adecuada implementación.

2.794
COLABORADORES IMPACTADOS

POWWI

MÁS DE 3.000
COLABORADORES IMPACTADOS

Se ha acompañado la migración del pago de la nómina del medio actual al monedero de Powwi por medio de la APP, adelantando estrategias a diferentes niveles con la fuerza comercial con el fin de mitigar la resistencia y cerrar las brechas en el conocimiento y manejo del monedero.

La Universidad Réditos se ha alineado al nuevo modelo de Experiencia del Cliente implementado por la organización en el primer semestre del 2023, lo que nos ha permitido generar formaciones a la fuerza comercial para contribuir de esta forma a la mejora del servicio.

588
COLABORADORES CAPACITADOS

Grupo Réditos